

35岁前要有钱

我收到最好的 投资建议



曾志尧 著



倘若在35岁前还没有钱，你就有可能穷一辈子！
克服全球经济动荡不安，就要在35岁前当个有钱人。

两岸三地财经界知名人士共同推荐：

永丰金控财富管理
事业群总经理

贾坚一

保险行销集
团董事长

梁天龙

上海启明金融管理
专修学院总裁

陈朝晖

福建省理财规划师
协会副会长

唐伟

香港Target资本
管理董事

龚纪刚

联合推荐

CIS



湖南科学技术出版社

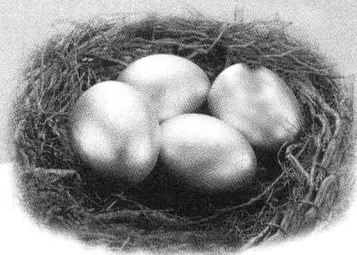
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接由交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信: 958218088 期货开户

理想藏书 55189

35岁前要有钱

我收到最好的 投资建议

曾志尧 著



CTB 湖南科学技术出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

- 35 岁前要有钱 我收到最好的投资建议 / 曾志尧著.
— 长沙 : 湖南科学技术出版社, 2013. 8
ISBN 978-7-5357-7742-3
I. ①我… II. ①曾… III. ①私人投资—基本知识
IV. ①F830. 59
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 163145 号

本著作物经厦门墨客知识产权代理有限公司代理, 由我识出版社有限公司授权湖南科学技术出版社有限公司, 在中国大陆出版、发行中文简体字版本。

35 岁前要有钱 我收到最好的投资建议

著 者: 曾志尧
责任编辑: 汤伟武
出版发行: 湖南科学技术出版社
社 址: 长沙市湘雅路 276 号
<http://www.hnstp.com>
邮购联系: 本社直销科 0731 - 84375808
印 刷: 国防科大印刷厂
(印装质量问题请直接与本厂联系)
厂 址: 长沙市德雅路 109 号
邮 编: 410073
出版日期: 2013 年 8 月第 1 版第 1 次
开 本: 880mm×1230mm 1/32
印 张: 7. 125
字 数: 107000
书 号: ISBN 978-7-5357-7742-3
定 价: 28.00 元
(版权所有·翻印必究)



【作者序】

三十五岁前变有钱， 不会只是梦想

2007 年爆发的金融大海啸已经超过18个月了，为什么在各国政府忙着推出一波波振兴方案的同时，企业还是一个一个轮番倒下？到底是政府纾困方案做得不够？还是市场的紧缩超过预期？抑或是企业本身的体质与竞争力不堪一击？如果我们把这些破产倒闭与需要政府纾困的企业，认真的检视一遍，就可以发现2007年的金融泡沫与2000 年的网络泡沫有雷同之处，就是务虚。

还记得2000 年科技、网络与电信股飙涨的时候，投资界最有名的一句话就是“买虚不买实”。那些务虚的企业都有一个共同的特质，就是喜欢赚快钱，趁着市场好、有利润的时候积极投资、盲目扩张，规模虽然很大但是利润却非常低，并且大幅度的举债投资，因此，景气一旦反转，就要面对营收欠佳与庞大的债务，破产倒闭几乎已成唯一选项；反观那些务实的企业，他们都拥有极佳的财务实力，在不景气的时候手边仍有充裕的营运资金，这些务实的CEO 不仅不

轻易启动并购扩张，并且将营运重心放在聚焦高利润产品与提升核心竞争力。

这些深切的体会，正是当初我在出版《35岁前要有钱》时要传达给读者与投资朋友的初衷。而书在2006年出版之后，也确实收到很多读者回响；加上这几年我往来大陆、台湾与香港，与各界金融人士的频繁交流，让我更深深体认传递一个正确的投资观念，对投资大众的重要性。所以当出版社跟我提起要将《35岁前要有钱》增修重新出版时，几经讨论思量后，我们决定把它改为《我收到最好的投资建议——35岁前要有钱》，因为投资并没有什么太大的秘诀，唯有正确的投资观念，才能影响投资的成败，而本书所给你的观念相信就是最适合您的投资建议。

► 看远一点，看广一点

在与读者的互动中，很多人都提到想了解如何才能在35岁前有钱，而且是赚大钱。我还是要跟您再三说明，如果您想要在35岁前有钱，必须具备以下这两个条件，而且我建议您愈早具备这两个条件愈好，这两个条件是积极储备第一桶金与采取正确的理财方式。

想要储备人生的第一桶金，我在书里很详细的说过，您必须不断地提升自己的竞争能力，才能在严酷的工作职场拥有一席之地。在进入职场的第一个10年，你的工作能力与表现带来加薪的幅度往往会超过你去投资理财的报酬，强化个人核心竞争力不仅可以提高收入、增加储蓄的金额，更可以在不景气的时候，让自己保住饭碗。

其次，要检视目前的收入与支出现况，尽可能增加每月储蓄的金额。如果您不愿意改变目前的生活方式与消费模式，就很难从薪资中拨出可以储蓄的金额，当然，在没有足够的储蓄之前，千万不要负债，更不可以借钱投资。若目前已经有负债，要赶紧想办法调整，否则很难翻身。有了第一桶金之后，我还是要提醒您千万不要做太积极的投资，根据过去15年的统计数据，股市与债市的长期报酬率仅介于4%~12%之间，换句话说，如果我们选择保守稳健的投资组合，加上积极的储蓄，就非常有机会在35岁前有钱。

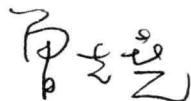
► 保守理财，长期投资要确认产业方向

很多读者朋友都有理财的经验，但是很多人在投资的时候都是根据金融机构与媒体的吹捧，才赶紧做投资，结果却

是买在高点。我在《35岁前要有钱》这本书里，提出两个核心原则就是“长期投资与保守理财”。首先，长期投资并不是死抱着一个产业或一个投资组合，任何商品与产业都有成长周期与成长瓶颈，因此，您必须学习掌握产业的发展趋势与变革方向，已经走入成熟期与低毛利的产业要尽量避开，尚未成为主流趋势的产业，也不要过早投资。我建议您可以参考以下几点来做长期投资：

1. 选择GDP会成长的经济体；
2. 选择拥有高外汇存底与高储蓄率的经济体；
3. 选择有成长力的产业；
4. 选择属于民生必需品并且是替代性革命与应用的产业；
5. 选择拥有难以超越的核心竞争力的企业；
6. 选择有远见并且诚实的企业执行长；

至于，保守理财就是不要做太积极的投资，以免获利不着蚀把米。其次，您看不懂的理财商品最好不要碰。（譬如，这几年疯狂销售的联动债券，即便是财经教授都不知道它的投资结构与获利模式，投资之前务必小心谨慎。）最后，我建议您慢慢地阅读这本书，并且同时检视自己的财务现况与投资行为，我相信您一定会在35岁前有钱。



[目录]

作者序：

三十五岁前变有钱， 不会只是梦想

Chapter 1

重新定义理财观念， 三十五岁是决胜关键！

01 三十五岁前， 掌握人生发球权 2

请马上抛开“三十而立”的旧观念，三十五岁才是一个决胜点。念完研究所、当完兵，平均年龄二十七、二十八岁的社会新鲜人，进入社会后必须打拼三五年，并在三十五岁前拥有理财计划，你的人生发球权，才算真正掌握在手中。

02 三十五年收入要养你一辈 子，理财从年轻做起 9

据统计每个人平均一生工作时间，从二十五岁到六十岁算起来有三十五年，当中除了需要支付小孩教养费用之外，还包括三十五年的生活开支以及年老退休后生活费用，这样的庞大支出，要是不理财，您的收入够用吗？

03 三十而立，你不知道的 负债已经上身……………15

分期付款购屋、购车、刷卡消费，这些都是无形的负债，不自觉已经债台高筑，理财之前，务必检视个人财务状况。

04 拥有正确理财观， 三十五岁晋升有钱行列 ……………29

理财绝对不是单纯拿钱出去买股票、买基金而已，理财是一种整体的理念，理财除了包含实际的投资行为之外，也是一种生活态度、对于金钱的概念。三十五岁前想要有钱，一点也不难。

.....

Chapter 2

存下人生中的第一个一百万

01 储蓄，从小目标开始

.....62

存钱的概念在理财里相当重要。我们的收入可以分为三等份来规划，第一部分是包括了房子、车子、保险等固定重大支出。第二部分是我们日常生活食、衣、住、行、娱乐基本开销，这两项都是必要的开销。第三个部分才是扣掉这两部分以后的存款。

02 选择适合你的理财工具

.....71

所有主流的理财工具都可以用一个金字塔三角形来表示。从最底端开始的是低报酬率、低风险的理财工具，网上合查上去，在金字塔最顶端，表示投资报酬率最高，相对的风险也愈高的工具。

03 从三十万开始富足人生86

一开始想理财的人一定要有一个储蓄的目标，有了目标以后人才有动力去实现，实现的方式就是储蓄，而养成储蓄的习惯就是理财的重点，三十万就是一个很好的开始！

04 从三十万到一百万， 踏出成功的第一步.....91

在这阶段想要从三十万翻成三倍，没有快捷方式，不外乎只有两种方法，少花、多赚！少花，尽可能减少消费；多赚，增加自己的储蓄！

05 准备第二个一百万， 迎接无虞的退休生活97

如果你在三十五岁已经存到一百万，也把这一百万拿去做复利投资了，过了几十年后这一百万就可以变成一千万，届时你什么也都不用担心了。在四十岁的时候，你还可以再做一件事情：再存一百万！

Chapter 3

理财作战大计划—— 了解你的理财性向

01 有了一百万， 我该做什么 102

有了理财的资金，了解投资性向后，定下理财目标朝目标迈进。首先，估算每年要赚几个百分比的报酬率，接下来以慎选投资组合或资产配置的方式去达成这个报酬率，这才能够钱滚钱！

02 要理财，先认清 报酬率的无常 112

投资的结果掌控在三个重要因素里面，一个是投资的本金，一个是报酬率，另外一个则是时间；只要我的本金透过某个复利报酬率的运作，并且这个报酬率能维持在一定的水平，在一定的时间之内，自然就可以达到我的理财目标。

03 为你的计划买保险

..... 128

保全你的未来与计划，你要做保险规划。当人生能够成功理债，接着听专家的意见成功理财、累积储蓄之后，就什么都不用做了吗？其实除了储蓄、理财外，你还必须给未来一个保障。

Chapter 4

理财也理债， 跟自己的欲望对抗！

01 找出负债的元凶136

浪费、奢侈都不会是理财该有的态度，现在很多人因为过度消费与冲动消费而负债，这下子就离理财的路更远了。要远离负债就要抑制消费的欲望，那就找出让我们负债的元凶，再逐一击破吧！

02 脱离负债的十大方法

..... 155

理财之前先理债，列出十种脱离负债的方法，摆脱穷光蛋生活，对抗欲望改掉乱花钱的坏习惯，你的理财计划已经开始！

Chapter 5

寻找优质理财高手

01 你要有钱， 才会有人理你！…… 176

有时候有些事情可以自己就做得很好，有些事情必须有人从旁协助才能如虎添翼，事情也能进行得顺利一点儿，理财就是一种有人帮助会更好的事业。

02 理财不是单打独斗的竞技场，省下时间投资自己 …………… 181

我们大部分的人都没有学过比较正统、实务性的课程去认识关于理财的一切知识，理财最理想的情形还是需要理财专家来帮忙填补你不足的财经知识或是投资信息。

03 用三个问题，挑选 优质的理财专员 …… 193

我们要找理财专员帮我们时，可以给他们一点小考试的。先撇开专业的问题，理财专员就像是投资人的朋友一样，所以你应该先去看看你喜不喜欢这个理财专员。

04 维持你的敏感度，定期 检视自己的投资 …… 203

你可以把你的投资放心地交给理财专员帮你处理，但是你一定要定期检查自己的投资现况，维持自己的敏感度，相当重要。

【结语】 理财就像是场拳击赛……211

你应该依自己的个性选择适当的投资工具，就像你必须根据你的体重分级参加适合的比赛；你会有一个优秀的理财专员像是教练一样在场中给你打气、给你建议；你的能力与经验是你出招的依据，去对抗由市场波动与物欲诱惑组成的敌人。这是一场考验耐心与毅力的比赛，而你的得分也将显示在记分牌上。

Chapter 1

重新定义理财观念， 三十五岁是决胜关键！

- 01 三十五岁前，
掌握人生发球权
- 02 三十五年收入要养你一辈子，
理财从年轻做起
- 03 三十而立，
你不知道的负债已经上身
- 04 拥有正确理财观，
三十五岁晋升有钱行列



01 三十五岁前， 掌握人生发球权

请马上抛开“三十而立”的旧观念，三十五岁才是
一个决胜点。念完研究所、当完兵，平均年龄二
十七、二十八岁的社会新鲜人，进入社会后必须打拼三五
年，并在三十五岁前拥有理财计划，你的人生发球权，才算
真正掌握在手中。

《我收到最好的投资建议》为什么是选择“35”而不是
“30”、“40”？还记得国中国文课本里曾经有一篇大家都耳
熟能详的一段话，其出处正是《论语·为政篇》的“吾十有
五而志于学，三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十
而耳顺，七十而从心所欲不逾矩。”以前我们说“三十而立”
是指三十岁的时候就能够坚定自立，不管你是先成家还是先
立业，三十岁时就能够清楚地掌握自己人生的方向并有一定
的经济基础。

现在的社会新鲜人可没那么幸运了。不仅得面对“毕业
即失业”的尴尬期，甚至光靠大学毕业的文凭还找不到什么
好工作！于是消极的人开始延长毕业年限，逃避必须面对的

残酷现实；积极的人则选择继续攻读硕士学位或是出国留学深造，等拿到硕士学位后，再开始找工作。

为了面对社会的激烈竞争，现在的新鲜人必须储备更多的竞争力才能在社会中立足。以目前大学或研究所毕业生的聘用薪资大约在新台币二万五千元到三万元之间，若扣除综合生活费（包含衣食住行娱乐）与信用卡卡费之后，每月能结余一万元的新鲜人已经相当节省了，所以怎么可能在短短二三年时间又成家又立业呢？如果再加上买车与准备房屋贷款的头期款，我想很多职场新鲜人，不仅三十岁时两袖清风，有的可能还会负债百万元，“三十而立”变成一个遥不可及的梦想。

为了更贴近上班族的现实与社会脉动，因此我才会把“三十而立”的时间点往后移，把三十五岁当做检视人生的第一个里程碑。我们若以二十五岁当做是大多数人进入社会的时间点，那么从二十五岁开始到三十五岁恰恰是人生的第一个十年。这个十年我们很多人懵懵懂懂地进入职场就业，从找工作、选工作到离开工作换工作，有的人十年下来仍然在原地打转、怅然若失，有的人则从一个基层员工一步步地攀登到中阶主管的位置。不管你对目前的薪资待遇满不满意，不管你对职场竞争的过程中是否感到公平正义，如果重

新给你一次选择的机会，我猜想很多人会有完全不一样的计划与体会。

投资理财也是一样，很多人在人生的第一个十年，因为没有计划的储蓄、妥善的理财，赚多少花多少，一副千金散尽还复来的潇洒姿态，工作十年依旧囊中羞涩。

► 一个关键决定，深深影响往后十年

十年，其实不算短的时间，如果我们在二十五岁开始工作时，每个月定期定额投资一万元整，假定每年的投资报酬率是6%，三十五岁的今天，你已经拥有近一百八十五万元；如果你可以再节省一点，每个月定期定额投资一万五千元整，假定每年的投资报酬率是6%，那么，三十五岁的你就已经拥有近二百五十万元，只要你继续维持这样的投资习惯与相同的投资金额，五十岁的时候，这些定期定额投资的本利和已经超过一千万元。如果再坚持十年，六十岁的时候，本利和共计的金额大约是二千五百万元。

一个简单的决定，一个可以实现的投资报酬率，只要二十五岁的当下，你做了这个决定并且坚持下去，不仅对购屋置产与孩子教育可以轻松应对，更重要的是你已经替自己与

另一半准备了足够的退休赡养基金。

🎯 下个转弯处，你必须自己掌握发球权

为什么要在35岁前要有钱，否则你就有可能穷一辈子呢？因为当你决定与另一半共组一个家庭之后，就立即进入人生最重要的财务支出阶段。

二十五岁开始定额投资，六十岁就能获得一笔可观的退休金（假设每年报酬率6%）。

年龄	年度	每月投资	各年投资金额	总获利金额
26	1	15000	180000	190800
	2	15000	346080	366845
	3	15000	546845	579655
	4	15000	759655	805235
30	5	15000	985235	1044349
	6	15000	1224349	1297810
	7	15000	1477810	1566478
	8	15000	1746478	1851267
	9	15000	2031267	2153143
35	10	15000	2333143	2473132
	11	15000	2653132	2812320
	12	15000	2992320	3171859

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

续表

年龄	年度	每月投资	各年投资金额	总获利金额
	13	15000	3351859	3552970
	14	15000	3732970	3956949
40	15	15000	4136949	4385166
	16	15000	4565166	4839166
	17	15000	5019075	5320220
	18	15000	5500200	5830233
	19	15000	6010233	6370847
45	20	15000	6550847	6943898
	21	15000	7123898	7551332
	22	15000	7731332	8195212
	23	15000	8375212	8877724
	24	15000	9057724	9601188
50	25	15000	9781188	10368059
	26	15000	10548059	11180943
	27	15000	11360943	12042599
	28	15000	12222599	12955955
	29	15000	13135955	13924113
55	30	15000	14104133	14950359
	31	15000	15296439	16214226
	32	15000	16761071	17766735
	33	15000	18526390	19637974
	34	15000	20623208	21860601
60	35	15000	23084950	24470047

首先，结婚前就必须先准备一笔为数至少五十万元的结婚基金，这笔花费包括婚纱照、印制喜帖、订婚结婚必须准备的各项礼俗物品（譬如：大订、小订……）、订婚结婚的宴客费用与出国度蜜月的旅行费与采买物品的所有开销。如果决定购房，仅靠手头上的一点点资金，付了头期款之后已经所剩无几，再加上必须开始面对数百万元的债务（房屋贷款加计购买家具与装潢等费用），我想大多数的上班族每月领了薪资之后，就必须立即支付各项费用开销，往往有点储蓄之后不是赶紧多还一些房屋贷款以减轻利息压力，要不就是被其他支出消费掉。

因此，很多上班族选择赌博式的投资理财，希望用很少的积蓄在短时间内获得很高的投资报酬率。但不幸的是，很少有人能够在诡谲多变、真假难分的股海里投资致富；相反地，大多数上班族的理财方式与取得理财信息的管道，很可能在一次的股市空头或崩盘行情中损失惨重。

🔗 学习新观念容易，放弃旧想法很难

我在金融界的时间算一算也超过十五个年头，这段日子不仅自己在第一线为VIP客户服务，再加上常常有机会面对

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

客户演讲、接受采访或是到电视台录像，我亲身接触了好多投资人、也听了好多投资人的故事。我发现在这么长的时间里、这么多的故事当中，即使外部的经济市场是如此当然地不停变化，很多投资人的心态却像影像定格般地根深蒂固。

“理财一定要积极、要硬碰硬呀！”大多数的投资人还是喜欢到处打听明牌做投资，要不就是根据报酬率的高低来挑选基金，很多投资人每天在股海里浮沉，被短进短出的短线操作掏尽了财富，我想他们应该都已经听过很多理财大师（譬如华伦巴菲特、彼得林区、科斯托兰尼等等）的谆谆教诲，但是依然选择自己惯用的投资方式与投资模式，我不敢妄言他们是投资的输家，但我确定的是即使他们赚到钱了，一定也觉得精疲力竭。

金融界有篇借用苏东坡回忆妻子的一阕词，用来描写投资人的心酸与无奈非常贴切。大意是这样：“十年套牢两茫茫，不思量，自难忘。万点英魂，无处话凄凉。纵使相逢应不识，水饺价，冷如霜。夜来噩梦不起床，壁纸股，贴满墙。相对无言，唯有泪千行！料得年年号子处，崩盘时，空断肠。”这就是在三十五岁前没有利用积沙成塔的投资观念，并且误信明牌道听途说所造成的憾事。

02 三十五年收入要养你一辈子，理财从年轻做起

据统计每个人平均一生工作时间，从二十五岁到六十岁算起来有三十五年，当中除了需要支付小孩教养费用之外，还包括三十五年的生活开支以及年老退休后生活费用，这样的庞大支出，要是不理财，您的收入够用吗？

人的一生在各个不同历程当中都必须面对不同的问题。小时候是最无忧无虑的时期了，每天就是快乐地玩耍，什么都不担心；等到大了点，我们开始有课业问题之后，念书便成了一种压力，这时候要开始担心书念得好不好，能不能考上理想学校；经过十几年的啃书本时期之后，就要出社会赚钱了。

从这时期开始，我们的人生就跟钱脱离不了关系，刚出社会的新鲜人会担心自己的薪水够不够花，工作了几年就要担心自己有没有存够钱可以结婚、买房买车；出了社会几十年的人除了担心赚的钱够不够养家活口外，还要担心能否让自己风光退休，悠悠哉哉地活下去。

我们一生至少有五十年要跟钱纠缠不清，不断在赚得不够多、不够花、不知怎么处理当中打转。但起码我们这五十年跟钱交朋友的日子里面，我们要记得还有“理财”这两个字。这两个字提供了一种积极的态度，就像是你跟钱之间的催化剂、催情药，只要我们赚了钱、有了钱、没钱了、想赚更多、想过得更好，我们都要理财。

► 理财，是为了让自己更有钱

大多数人或多或少都有一点积蓄，理财的目的就是让这笔小钱，产生比较大的效用；或者可能我有一笔不小的钱，而希望这笔钱能够变成一笔数目更大的钱，这也是理财的一种目的。

一般人认为的理财可能就是去买股票、买基金、债券等等，然后让钱滚钱，几乎一般人认知都是这样。但是实际上，理财除了需要足够的专业知识与技术之外，它也包含一种对金钱的正面态度，这种态度包含了量入为出、开源节流、不要浪费等等的精神，没有背后的这些精神意义，理财也没有意义。

但是，理财麻烦的地方，就在它需要技巧与经验，由于



曾志尧给你最好的投资建议：

想理财不要着急，存多一点钱，才能拥有较多的理财商品选择权，相对的，获利的倍数也比较高。

我们都不一定是金融相关科班出身，也没有足够的时间可以完全投入在金融市场里面去钻研走向，所以理财的路上不能永远当独行侠，如果有了一定的本金后，应该开始找到一个比较好的理财专员来帮我们理财。

► 一辈子只能花三千五百万？

理财的最终目的就是让我们以后的生活好过一点而已。

我建议一般人如果有积蓄，就一定要理财，因为每个人真正工作的时间都不是很长，以大多数人的情况来说，大概在二十五岁左右进社会，可能在五十五岁、六十岁，或者在六十五岁退休，算一算一般人大概会有三十五年的工作时间，而收入大概也会因为年资的增加或工作性质的更换，像楼梯一样阶段性地增加；最后我们平均统计出来，在这三十五年的时间里，如果一个人平均一年的收入是一百万，等于人生就赚这三千五百万！你一生就只能拥有这么多钱，想想看你要

怎么花？

但人生的重要支出其实不少，比方说：你要不要结婚？结婚是人生一大转折点，如果你不结婚，这些钱你可能不用跟别人共享，应该会很好花；你要不要买房子？买房子可以完成人生成家心愿，如果你要买房子，就得扣掉好几百万；那你要不要车子？买车子好像简单一点，有车代步，也是大事一桩，如果你要房要车，五六百万就不见了，东扣西扣一些人生经历可能必要的花费，你发现你的钱开始变少，三千五百万到底够不够用？

在我们零岁到二十五岁的时候，可能是父母亲栽培我们，所以这段时间其实不是我们的花费，但是如果你决定养育下一代，就还要负担养育小孩的费用；可是现在的我们谁也不敢奢望在我们退休以后，孩子会来奉养我们。因此，退休后所需要的生活费当然也要自己来张罗准备。

现在一般人的平均寿命，男性大概是七十六岁，女性是八十岁左右，所以当我们退休后，我们还有二十年的生活要过，可是到那时候我们已经没有固定收入，所以我们在三十五年之间赚到的钱，除了一些当下能够想得到的必要支出之外，还有两项支出不能忘：一项是这些钱要养育下一代，另一项是夫妻或是个人未来的退休安养生活与医疗的费用。

► 理财的精神就是让我们能永远“舒服”地过日子

理财的精神是我们应该对我们所有的金钱能够去分析、想象，应该怎么用这些钱去产生最大效果。

人的一生只能赚这么多的钱，那就更应该去想，我的人生有哪几个很重要的计划：我有没有小孩的教育基金的计划？而我打算让我的小孩获得什么样的教育质量，打算供养他念书到几岁，这笔教育基金可以小到一两百万，也可以大到上千万。另外，我有没有一个购屋的计划？我打算要住在哪里、买怎么样的房子，这个房子你打算要花多少钱、要不要买车、买什么车、而且大概多久有换车的计划……？这些都是重要的计划性支出，而且占了不小的比例。

除了重大支出外，当然还有生活费不可以忘记。

这个生活费又包含了两段，一段是这三十五年工作时间的生活费，这部分的生活费会是一段起伏的曲线，譬如当我有小孩之后，可能我的生活费开始会变高，当小孩子慢慢长大，开始可以独立自主之后，生活费又降低下来。因此，三十五岁到六十岁，也就是从小孩子出生之后到孩子完成大学

教育的这二十五年，是一个家庭支出的最高峰期间。

再来还要考虑到退休之后的生活费，整个加计起来，生活费总共共有五十五年要去负担（工作期间三十五年加上退休后的二十年），而且除了重大计划开支与生活费之外，还会有旅游、娱乐等其他开支，这样算一算，你的三千五百万还不够花吗？

我们的一生好像总是不断地在赚钱，又不断地想名目把钱花掉，然后再为了不够的钱继续赚钱。正因为大多数的人都要为了金钱烦恼，所以我们更要理财。而理财的意义其实应该就是清楚了解自己真实的收入跟支出，要清楚知道自己现在有多少钱，还有以后要到哪里去、你的目标是什么、你要过怎样的人生；接着透过不同的理财模式去调整自己的收入和支出，找到一个可以让自己觉得比较快乐、比较舒适的方法。

理财是为了未来做准备，也是一场长期的作战，这场战争却是愈早开打、打得愈久对自己愈有利，理财，是不能等的，要理财年轻时就一定要开始！

03 三十而立，你不知道的负债已经上身

分期付款购屋、购车、刷卡消费，这些都是无形的负债，不自觉已经债台高筑，理财之前，务必检视个人财务状况。

本来是为了追求更美好的生活，却万万没想到会为了实现、完成这个念头，走入杀人的境界，这是日本作家宫部美幸的著作《火车》的主要内涵。故事中的女主角因为信用卡与借贷问题，最后不得不走向杀人之路，作者宫部美幸描述这些人像是坐在通往地狱的火车上的亡灵，永远没有回头的机会。

现在的社会充满了物欲、充满了诱惑，什么东西我们都想要；我们想要这些东西的方式也简单多了，只要几张卡、几张手续表的填写，透过金融工具、透过借贷，想要什么东西都方便极了。供给与需求本来就是一来一往的，我们不能去否定人类的欲望，毕竟那终究是经济的根源，但是，你真的能负担那些东西的消费吗？

“想要即刷、想要即借”的风气经由信用卡、现金卡的

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

广告宣传推波助澜之下，让我们的购物欲望远胜过我们的收入，当然即刻买到东西的感觉是多么妙不可言，我们根本不用去赘述，但是现在台湾愈来愈严重的负债问题又该怎么在刷卡当下去体会？

推算现阶段“卡奴”的负债数字

信用卡放款余额	信用卡流通张数	平均每人负债金额
4800亿元	4500万张	新台币1万多元
现金卡放款余额	现金卡流通张数	平均每人负债金额
3200亿元	376万张	新台币8万5千元
消费性或信用贷款	动用人数	平均每人负债金额
6000多兆元	500万人 (预估)	新台币12万元
负债总额		平均每人负债金额
1兆4000亿元		新台币22万元

根据金管会2005年八月底公布之数据为准

根据统计，台湾信用卡循环信用放款已经达到四千八百多亿元，而现金卡放款余款达到三千一百多亿元，总额达到八千亿元。欠债的人愈来愈多，或许还有的根本不自知，难道你要成为宫部口中永远没有回头机会的亡灵吗？

🔗 金融工具是用来帮你的，不是让它们来害你！

不断求新求变的金融工具，当然带来了不少便利，但是如果使用不当，这些金融工具却会变成吃人的武器。人手数张的信用卡，原本的立意就是一种延迟付费的工具，不用带现金，让你这个月刷，下个月再付款就可以了，而这一个月的迟付是由银行来吸收应收账款的利息。

如果你知道延迟付费只是让自己方便，你也能妥善利用这一个月时间差付款的好处，那信用卡真的是好用又方便的金融工具。可是，也正因为信用卡可以享有延迟一个月付款的好处，一旦没有“本月消费、下月还清”的实践，总觉得以后再付或慢慢付就可以的话，你就不知不觉地掉进了信用卡的延迟付费陷阱。当每个月的账单，你只去付一部分金额的时候，你已经开始养成负债的坏习惯了。



曾志尧给你最好的投资建议：

使用信用卡、现金卡等金融工具时，别忘了
“本月消费、下月还清”的实践，每月缴清卡费
才是负责任的理财态度。

▶ 卡费你都会全数缴清吗？

以前我常常问员工，你们现在每个月都会把信用卡账单百分之百缴清吗？但我发现百分之百缴清的人其实比例很低。台湾现在整个消费信用债款的放款余额成长速度非常快，这说明我们有愈来愈多人透过信用卡刷了很多钱，可是这些钱却没有在期限内全数缴清。

如果每一个人能秉持着“本月消费、下月还清”的观念，那么在消费前就更会三思，不再买自己负担不起的东西，自然而然也不容易负债，可是从银行的放款额成长这么多看来，表示很多人的债款愈来愈多，并且习惯边欠卡债边消费，那么他几乎都在跟债务拼搏，如果连债都处理不完了，就遑论什么储蓄与理财。

► 现金卡正在预支你的人生、你的幸福

在现代经济发达的消费社会里，我们都受到非常多消费的诱惑。金融机构推出了很多预支现金的金融产品让你先享受再受罪，接下来又制作广告，大力宣传借钱是有尊严的事，甚至负债是快乐的；而且现在连信用卡也有预借现金功能，利息成本还是按日计算，利息一般都在18%~20%之间。你每天算一算可能只还三百、五百不一定，或许不觉得多，可是每天利滚利下来，金额就会非常惊人。很多人就透过这种所谓预支信用的模式，先来达成人生做不到的事情，以后再想怎么还几乎这辈子也很难还完的债。

现金卡在最近几年的台湾金融界掀起旋风。台湾现金卡的肇始是在六七年前，由万泰银行引进现金卡业务到台湾，当时其实很多人一直很不看好这个业务，但是两三年后，万泰银行发现居然头两三年就已经做了几百亿的放款额。当时现金卡的放款利率大概是20%，扣掉营业成本或者一些风险摊提成本的话，一年大概有将近10%的利润，在四五年前的时候，万泰银行一年光从现金卡业务就可以赚到三五十亿，这是相当惊人的数字。

所以后来愈来愈多银行也相继投入现金卡业务，各银行为了要获得更多的客户，他们降低核卡标准，把办卡的年龄往下降，让以感性为消费导向的年轻消费群不断地花更多的钱。

现在一个人可以办十张现金卡，假设以核卡一张二十五万的话，等于一个人有两百五十万可以调度的现金额度，一张用完再用另外一张，反正每个月只要缴5%就好了。

► 使用现金卡，就是习惯负债、习惯贫穷的开始

现金卡就像是吗啡一样，每个月要缴的钱好像不多，现金又可以不断进来，在不断地提领之下，几乎是不知不觉中便有了一百万、两百万的负债，可是薪水却完完全全没有办法负担，很多年轻人在根本还没开始赚钱、开始储蓄的时候，就要面对、要处理这么大的债务，可是要一个初入社会或是没有储蓄的人来面对自己的债务问题，那是根本做不到的事情。所以日本曾经发生过“现金卡杀人事件”，就是因为借了太多钱、欠了太多债，整个人的信用破产，还要不断躲债，不得不去做出一些极端的事情；而前两年，台湾亦因



曾志尧给你最好的投资建议：

如果真的要使用分期付款，一定要记录接下来每个月的应付款项，别到要缴钱时，发现没现金，那就糟糕了！

此爆出卡债风波。基本上欠债还钱是天经地义的事情，可是很多人太高估自己的还钱能力。现在台湾一般人平均负债金额是二十几万，除了车贷、房贷之外就是卡债；而且调查发现三十五岁以下的人，他的卡债占他收入约三分之一到二分之一强。如果你是这样的负债人生，你要怎么去支应你的未来？

当我们在信用卡、现金卡这种延迟支付的金融工具的时候，心里一定要有个底：我一定要准时付钱，我就是不要让它生利息，那才真的是赚到延迟付费的好处。一旦没有准时付费，就会被惩罚！银行惩罚你的方法就是叫你付18%~20%的利息，利滚利之后的负债金额是你无法想象的！

如果真的要理财，千万不要任意滥用这些金融工具。

其实最好、也是最立即的方法就是少办卡，如果你真的办了卡就一定要准时缴费。如果这个月要买的东西太多，来不及缴，那也一定要在最短的时间之内还清，千万不要让循环利息把你逼入绝境。如果说实在没办法还，那最起码做到一件事，就是你不要再刷了！不要又有新债！旧债未清之

前，不要有新的债务，因为你又去买了新的债务，结果又只还了一部分，你欠的钱会愈来愈多，负债的利息当然也愈来愈大。还有，很多人也会用信用卡缴固定支出，像是保险、水电费之类的，如果刷卡时忘了这个月要缴哪些钱，等到账单来时，固定支出加上买东西的卡费，金额可能会吓死人。所以我建议，你应该去看看自己哪几个月，是不是会有一些重大的信用卡支付项目，有哪几项？这些钱我是不是已经准备好了？如果那个个月没有多余的钱，就不应该再去刷卡购物。

以我自己的例子，我会列一张表，列出每个月用信用卡付费的固定支出，譬如每年一月份的时候，我有一张投资型保单，用信用卡扣款，三月份有一笔我家人的保险费，四月份有其他等等，然后要规划这些月份的时候，我有没有足够的现金流量去付掉这些；如果你心里先有个准备，知道哪些时刻不能乱花钱，你就不会看着刷爆的账单感叹，这样就不会因用到预借现金功能而接着不得不踏入负债的危机。

🕒 免息分期是一颗包裹负债糖衣的毒药

现在的信用卡公司喜欢玩一种叫做免息分期的东西。举凡百货公司、一般卖场或是电视购物，不管你买数码相机、

名牌包包、出国旅游等，什么东西都可以免息分期。而且你要分六期、十二期，甚至四十八期都可以。免息分期让消费者每个月用比较小的金额去养购买的商品，乍看之下好像让人轻松不少。但是，千万不要忘记分期付款的本质：一旦分期消费，你就是负债。

分期付款虽然让负担不是一下子都落在一时，但是你终究处在负债的情况，这个月还了一点，下个月还得还人家钱，因为那可是应付账款，就等于是你在支付你未来的钱。分期付款可怕的地方，是因为你让一笔大的金额分期变小，会觉得自己并没有花这么多钱。

我有一个银行负责催收的主管朋友告诉我，目前银行催缴的客户里面，大概已经有高达三成、四成的比例是因为客户透过了分期付款机制，导致无法付清卡债。分期付款之所以会造成这么严重的后果，也是因为一般人没有记账的习惯，譬如说你一月份办分期付款买了三万元的计算机，每个月只要付三千块钱，几乎每个人都会想：反正每个月三千块很容易付的；二月份过年又出国旅游，去一趟日本迪斯尼花了五万块，同样分期付款，每个月也只要分六千块就可以了，想想六千块也不难缴呀！但这时候，很多人往往会忘记前一个月份还有个三千块的分期款！当你在不同月份办理了

几笔分期付款的时候，就可能会发现某一月份的信用卡费惊人暴增，可是自己的现金却不足以应付这突然的暴增，因为大家都没好好算准自己的资金流入与支出。这就像是不同支流的细小溪水，最后会汇流成一条大川，而这条大川的水量如此吓人地充沛。现在的年轻人总是没有记账的习惯，等到某一个月份发现什么钱都积在这个月来催缴时，可能就要开始他的负债人生。



曾志尧提醒你

免息分期也可以说是银行与厂商合作下的产物，厂商推出一些金额较大的商品，透过这个机制，乍看之下让金额变小了，这也刺激消费者“又不算利息，我干吗一次缴清呢？”的心态，等到很多分期款项在某个时间一次迸发出来，信用卡公司就等着收循环利息的钱。分期付款当然也是很方便的付费工具，但是一定要有个准则就是每一次都一定要把所有的金额全部都缴清，不管金额有多大，十万、二十万都规定自己全部要

缴清，让银行一毛利息都赚不到，这样才是真的从消费中赚得方便。

► 理财之前，先看清自己目前的状况

很多人都知道要理财，也想要理财，但是陷入负债危机的人却很难理财，因为理财绝对有个必要前提，一定是你的收入减掉你的支出还有余额之后，你才有可能去理财；如果说你的收入小于你的支出，那就叫理债了。

不管是哪个年龄层，都可能会有理财的问题，更可能会有理债的问题。年轻人爱办现金卡或是信用卡，若有卡费未缴清，就必须支付循环利息的费用，这就是债务。而很多人年纪大了一点以后买了车子、房子，他们要面临车贷、房贷的问题，这些也都需要理债。

如果你有债务的话，一定要先理债再理财，因为通常债务的利息支出会远大于我们理财的利息收入。很多人都误以为只要投资理财，就一定能赚钱，尤其是做股票最好赚。

但是一般股票投资，一年能赚到6%、10%、甚至15%或20%都已经算不错了，而且可能只会有一两年有好的利益。

从长期来分析，从一九九〇年一直到二〇〇三年，整体来看全球的股市加总起来，每年的复利报酬率大概在6%~10%而已，不管是美国股市、欧洲股市、日本股市，去算一整年的复利报酬率里面，最高的大概只有道琼有10%左右的成长，别忘了其他很多国家都还是负成长呢！

大多数的人认为玩股票每年可以涨个6%~10%，可是并不是每个国家都能有这样的获利，如果想要把翻身的寄望完全放在股票，不但风险太大，也不可能尽如人意。

反倒是我们的债务利息比我们想象中要来得多，一旦你开始买一栋四五百万房子之后，你就每年都要付利息，那个利息就像获利利息一样也是利滚利。

但是负债利息永远都会大于我们的所得利息，所以，如果你手上有债务，就应该要先理债，之后才能想到理财。

在计算自己投资的到底是资产还是债务，其实还有很多问题要考虑，像投资房屋要考虑房屋税、折旧费用、维护成本等；买车也是一样，也要考虑折旧费、保险费、燃料费等，都要摊开来计算。



曾志尧提醒你

有人说债可以分成好债跟坏债，比如说像汽车债款、房屋债款就是好债，因为以后可以增值，而像卡债可能就是坏债。

关于债款，只要是这个资产增值的速度，大于我负债的速度，我就认为它是好债。比方说出租车司机把汽车这个东西当做是生财工具，有了汽车以后可以跑去更远的地方、赚更多的钱，那它的确是一个好债，就是说你虽然负债买了这个工具，可是你可以赚到比你负债更多的钱，那是好债。

房子也是一样，如果今天我买了一间五百万的房子，假如我借四百万，也就是负债四百万，预计十年还完，利息是8%的话，因为利息是会加倍的，所以十年后其实你总共要付九百万出去，只要到时候房子可以用一千万卖掉，那么那间房子就是你的正面资产。

但是刚刚提的都是成功的例子，大多数的情况都不是这样，我们买五百万的房子，债款负债四百万，过了十年之后，房子是不是能卖到一千万，那就是未定之数

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

了，若房子只能用六百万卖掉，那么房子反而是你的负面资产。

如果你想买一些资产来投资，一定要先想一想是否有净报酬，一定要考虑周全，否则你所谓的资产只是你最沉重的债务。为什么很多人理财都理得不好，就是因为有些该算计的没算，只算赚的部分，不去算其他成本项目，结果最后算出来只会赔钱。

还有在现今景气不明白状况下，即使股市等投资环境好像已经落底，也千万不可以为了理财而负债，譬如说把自己的资产拿去抵押，有了资金后，去买股票之类的投资赚钱，这是绝对不可以的。因为投资不外乎是要拿回更多的钱，但如果不会投资的话，也可能马上变成负利加上负利。你可能付给银行债款利息6%，可是你投资的股市万一跌个10%， $-6\% + -10\%$ ，你等于是 -16% ！你原来可以说 $-6\% + 10\%$ 等于4%，结果现在是 -16% ，一个是 -16% 一个是4%，中间之差是差20%，你的财富一下减少16%。

我们虽然常常在理财、理债当中与金钱搏斗，但是没有后顾之忧的理财才是最稳当、最安全的做法。如果你有债款未清，那就先去理债吧！切记：要理财之前，一定要先理债！

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列

理财绝对不是单纯拿钱出去买股票、买基金而已，理财是一种整体的理念，理财除了包含实际的投资行为之外，也是一种生活态度、对于金钱的概念。三十五岁前想要有钱，一点也不难。

理财有两个观念是一定要先建立起来的。第一，理财之前，必须要先有足够的储蓄，也就是所谓的本金；当然要先有财才能理财，要理财就一定先要有些钱。第二，是理财的心态要很好，要先有一个正确的理财的心态，自己应该明白怎么样理财对自己最有利、对自己最好。

第一个观念应该很容易了解，而我觉得其实在理财的过程里面，如果你想运用理财变得很有钱，很大的关键就是你必须要用正确的心态理财，你的心态不同，将会完全左右你的理财的困难度与风险。

我举个最简单例子来讲，假定你现在有一百万的本金，可能的话你希望二十年之后，可以翻一倍变成两百万，一百万的本金、二十年的时间、预定的利润是一百万。如果我们

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

用财务数学来算的话，每年的报酬率大概在3.5%就够了。

基本上这样的目标很简单，用二十年将一百万变成两百万，一年我只要3.5%的投资报酬率就可以了，其实不难达成；但是如果我现在一样是一百万，但是我希望二十年后可以变成四百万，那就不一样了！一样的本金，在同样的时间内要翻四倍，表示一年至少要7%的报酬率才能达成目标；甚至是在同样的条件下，我的一百万本金要翻成八百万，那么一年可就要15%的报酬率了。

很多人理财的想法是，当我自己储蓄的本金不够的时候，很多人都希望说我能够透过好的理财手段，或者能够透过好的理财工具，让我的钱滚得更快一点。

这种想法其实没错，就是因为我钱很少，所以我希望能够找到比较好的外部力量来增强，让我的钱可以在同样的时间里面比别人多得多。在同样的期间里面，同样的一百万本金，用一般的理财方法可以让你存到两百万，用比较好的理财方法可以让你存到四百万，更好的理财方法甚至可以急涨至八百万。

就是因为透过理财的手段操作，可以让本金获得不同倍数的资金成长，所以很多人都认为理财指的就是：我是不是应该去找到比较好的理财工具、比较好的产品，像是基金、

股票之类的；或者我去多学一点理财专业知识，这样我的钱就可以滚得比较快。

但真正重要的是，投资理财是要用钱滚钱，这个过程当中，除了我们可以算计出报酬率，代表自己理财的成果之外，别忘了，报酬率的背后意义更是代表了风险！但是大多数的人很少能够从报酬率去审慎思考风险大小对理财所带来的影响程度。

所以如果今天我要理财，我希望从一百万变成八百万，我有几种方式可以选择：第一种是一样用二十年的时间，可是我一年要有15%的报酬率，这是第一种方式。第二种思考方式是，我把我的本金从一百万增加到两百万，然后一样是经过二十年的时间，最后还是变成八百万；这第二种方法的报酬率可能只剩下7%就够了。第三种方式可能是我让我本金增加到三百万，那最后一样是到八百万，第三种方式所需要的报酬率可能跌到只剩5%。

如果一般人没想过报酬率所带来的风险值，只希望投资的本金愈少，却想获得同样的获利结果，那他就必须选择用不同方式来提升他的投资报酬率。就像是选择第一种方式的人，他必须要在报酬率15%的情况之下才能到最后拿到八百万，可是，千万不要忘记了，每年15%的报酬率到底存不存

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！



曾志尧给你最好的投资建议：

投资理财的时候绝对不能轻忽评估风险的重要性，因为理财的风险因子，对你的报酬率有绝对的影响力。

在？如果说我们从现在往前推，以过去十五年的全球股市来看，根本没有一个每年复利15%的股市，一个也没有，不要说15%，甚至连10%也都没有。

► 固定成长10%的股市根本不存在

以现在全球的股市而言，每年稳定获利百分之十的机会也很少，中国台湾没有出现过、日本没有出现过，你的幻想可能会出现：“每年有可以固定成长10%的股市。”，请接受以下认知，通通都没有出现过，也就是根本不存在。所以很多人都觉得我用最少的钱去存，可以赚到最多的钱当然是最好，可是问题是15%~20%这种报酬率根本就没有出现。比方说台湾股市2005年从第一季到现在为止赚多少？是负成长呀！所以连续二十年赚15%根本是不可能的任务。

反过来说，我真的希望五十岁后要有钱，一定要有八百万，那我告诉你最好的方法，就是本金多一点，让投资报酬

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列

率的风险少一点，报酬率愈少你就愈有可能达成。

一般的理财方式是这样子：譬如说我有一百万投资本金，经过第一年的市场机制，我获得每年5%的利率，第二年我就有一百零五万，之后每年都以5%的稳定报酬率复利成长，所以一百零五万再来变一百一十一万，之后是一百一十七万、一百三十万，不断持续累积下去。

有些人会挑可能有比较高报酬率的投资，像股市，第一年可以赚15%，一年后就有一百一十五万，但是不要忘记高报酬的风险很高，第二年股市可能就下跌，资金可能会跌成九十万，也许第三年它又涨又变成一百零五万，第四年的时候又跌下来，可能变成一百零一万，第五年又涨二十个百分点，又变一百二十万。

大家乍看之下也许会觉得后者累积财富比较快，但最后你会发现这其实是浪费时间。因为同样搞了五年之后，做股市的有了一百二十万，但是稳定用低报酬率滚复利的已经是一百三十万了。

这就是股市！没有一个股市是能稳定成长的，因为天底下没这种事。想要长期致富必须要理财，但是不是用这种方式理财，如果你的理财方式是进两步退一步的话，结论是你赚的钱可能比农夫赚的钱还少。

真正好的理财方式是利用比较高的储蓄金额配合比较低的报酬率去投资。高储蓄金额跟低报酬率这种方式，把本金拉高，让报酬率不需要负担太重，也许你只要确定你每年都能稳定赚到5%，这两项相加乘之下，就能比较安全地快速理财。

一般人都选错方法，因为大众都喜欢用低本金高报酬率，结果常常因为风险高、报酬率不能稳定获利，不是赚了一点赔更多，就是突然大赚大赔。结果可能弄了十年下来发现，还是输给那些用稳当理财方式的人，很大的原因是因为大家都高估了市场，真正有稳定高报酬的市场几乎不可能。

赚钱的多寡跟理财有没有关系？我觉得很有关系，如果你的赚钱能力高，储蓄金额又高，就可以比别人用更低报酬率跟低风险方式，去把你的钱财留下来，甚至是快速扩张。可是即使你赚钱能力很强，但无法克制欲望或是花得很多，导致你的储蓄金额很低，那你只好选择高报酬率的方式来赚钱，这么一来通常只会有两种结果，你要不是大富，就是大贫，像个钟摆在贫富的两头摆荡。

真正有钱的人都是一步一步爬上去的。像已故的台塑创办人王永庆就是最明显的例子，他很少做那种暴利性的行业，他都是做传统的行业，让现金垫高慢慢往上做，像这样

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列



曾志尧给你最好的投资建议：

高报酬率的投资风险相对的也比较高，稳定获利的投资，才是积少成多的致胜关键！

每年赚个5%、5%、5%、10%，不断稳稳地赚。

换句话说，每年固定赚个5%、6%、7%或8%的人，跟一个一年赚30%，来年又跌20%，然后后年又赚50%，后后年又跌30%的人比起来，当然是前者这种方法才能赚到钱，这才是真正会理财的人啊！

► 专注自己的本业，才是最最正确的理财根本

理财绝对不是单纯拿钱出去买股票、买基金而已，理财是一种整体的理念，理财除了包含实际的投资行为之外，也是一种生活态度、对于金钱的概念。而理财的理念是必须培养的，我觉得从你开始有能力赚钱、能够自己支配金钱的那一刻开始，就必须立刻培养一个正确的理财观念。

假如你是在大学的时候就开始赚钱、开始自行支配金钱，你就有一个自我成长的机会：这时候就应该开始建立自

己的金钱理念，这阶段的态度也会影响到你今后的理财心态。

譬如说大学的时候出去打工，这个月赚了三千块，这三千块你可以有很多模式去花：第一种，你可以好好去跟朋友吃一顿大餐，补补自己的身子，花掉这三千块；第二种方法你可以跟女朋友或男朋友，去看看电影、逛逛街，然后享受一个浪漫的晚上，这样也可以用掉这三千块；第三种方法，你想到既然开始赚钱了，就可以把钱存起来了，所以你拿去储蓄。这三种方法当然各自有各自的好，虽然储蓄的好处不是在当下能够感觉到的，可是储蓄的威力却会在未来发酵，享受到的快感绝对是前两种方法所不及的。

当你今天开始有能力赚钱，如何去运用你的金钱，慢慢地就会开始累积自己未来消费模式的习惯。如果你在大学时代就习惯把赚到的钱一下子就花光，等到出了社会后，要从花钱转成存钱的习惯，可就不是那么简单的事。我以前上过一個理财致富的课程，他们去调查全球首富或非常有钱的人，这些人都有一个重要的共同特质，就是：他们会把他们赚的钱存一半以上！

这些全球各地的首富，即使他们的行业或是产销手段都不一样，但是他们却都有一个共同的特性：他们都爱存钱，

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列

而且存一半以上的钱。他们赚了一百万就存五十万、赚了一千万存五百万，他们永远都存二分之一以上。但是看看我们自己，很多年轻人是不是存了所得的二分之一？不要说二分之一，有三分之一吗？有没有四分之一？有没有五分之一？可能连十分之一都没有。赚钱很重要，没有钱你也根本不用理财。更不要推托因为有钱人赚得比较多，所以他们就能一直很有钱，重要的是因为他们会存下很多钱；你的身边一定有很多例子，或是根本你自己是赚很多可是却都没有存下来的人。要理财，一定要有钱去理，钱是一个基本要素，但是要有钱的第一个开始就是要存钱。

如果不存钱，就不要谈理财，而且你钱存得够多，就可以选择比较低风险的理财工具；再来，如果你储蓄储得比较多，本金一多，可以选择的理财工具种类也多，这就可以分散风险，可以选择比较好的操作工具去投资，市场脉动对你的生活干扰相对也会比较低。

我觉得台湾现在很多人投资时会把心思都放在股市上，只要昨天美国股市大跌，也许台股今天就受到波及跌了好几十点，有人因为股票下跌，心情受到影响，就不能专心工作，还会开始胡思乱想，想一些“我的投资的总值是不是也下跌百分之几、怎么办……”的事情，如果有这样的情形，

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！



曾志尧给你最好的投资建议：

想要有钱，存钱是根本中的根本！如果没有存钱的习惯，就根本不要谈理财！

表示你的投资开始干扰你的日常生活了，一旦干扰太深就会产生负面的压力，一般人面对压力时都会想闪躲，长久下来对理财投资的意愿自然也就更薄弱了。

但是如果你的本金够多，理财的工具选择多，不需要把全部的资金往股票市场丢，那么上班的时候，也不用眼睛一直盯着看股票行情，随着股价的起伏而心神不宁，下班也不用为了股票收盘数字而情绪化，你对股票涨跌不会有什么感觉，自然股票涨跌对你的日常生活就不会造成太大的影响。

既然你不用花时间去算计算机、看新闻，去分心于这些数字报告，你的心情就不会受到什么波动，所以你更能够专注在你的本业上面，去赚你的本业，你的本业赚愈多、本金愈多、投资效果也就可能愈好，这是一种相乘效应。

别忘了，几乎所有的有钱人都是循这三个准则走：高储蓄，低投资报酬率，专注本业。

► 有钱人的脑袋到底想什么？

英国广播公司BBC曾经做过一个很有名的节目，那个节目叫千万富翁的心态，他们去采访英国各地在各行各业共三百位千万富豪（这里的千万是指英镑喔！所以一个千万富翁代表拥有六亿台币身价），节目采访这些千万富翁的生平经历，从他们的出生、家庭经济背景、教育背景，开始赚钱发迹的经过，还审视到他们的生活开销以及目前经济现况等，做非常精细的介绍，而且还有分类与统计比较。

从他们的分析报告中，我记得有几个相当有趣的现象：这三百个富豪里面有一半的人赚的钱都是靠自己努力赚来的，而不是继承家业；有1/5的千万富豪，他们小时候非常非常穷，穷到可能连饭都没得吃；三百个千万富豪里面有绝大多数的人都是念公立学校，而不是念私立学校，更不是念贵族学校。

这些有钱人他们平均每周工作时间超过六十四个小时，如果按欧洲人一周工作四天半，用这几天要去消化六十四个小时，表示他们每天连续工作大概十三个小时，也就是说这些大富豪每天从早上九点做到晚上十点，即使他们假日也要

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

工作，他们每天还是得摊掉九小时的工作时数；而且这些有钱的千万富翁大多数人都跟他原配维持很好的婚姻关系，让他们对于家庭完全没有后顾之忧，能全心全意投入工作。

这些富豪他们平均一年消费在服饰上的金额只有五百块英镑，相当于三万块台币的衣服支出，但是他们会上高级餐厅吃很贵的料理，在置装费部分，相较于他们的收入来说算非常的少。

而这些富豪跟一般人最不一样的地方，在于他们除了成天工作之外，大多数人每天大概都会花一个小时去检查目前的财务现况，包括公司的财务状况还有他个人的财务情况，他们不是去看看身上有多少钱，而是尽量会去看一些信息，去了解怎么样可以让自己赚更多的钱。

说实话，这些富豪跟你我并没有什么特别的不同，他们不完全是富家子弟出身的，很多人也穷过，他们不一定受过最高等教育，他们的父母也没把他们送进贵族学校念书，他们的出身其实没什么了不起，可是他们成功了。这些人成功不是天资或天生的条件高过于人，而是他们用对方法！

这些千万富翁没有共同的先天条件，但是他们最后都一样成功了。我们没办法从先天条件去学习他们的成功本钱，但是我们可以去看看他们成功的方法：就像刚刚提到的，他

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列



曾志尧给你最好的投资建议：

有钱的人把钱存下来，而你把钱拿去买奢侈品。That makes the difference!

们会定期检查他们的财务现况，吸取最新的理财信息，这就是一般人没做的步骤。

我现在每天一定会看电视新闻，或是上网去YAHOO、奇摩找资料，吸取全球的新闻大事，让自己熟悉市场的现况，了解什么市场有问题、什么市场不能动。当你接收了信息以后，一定会有所领悟，然后再赶快去检视自己的投资现况，做最立即的响应，不断地在每一次修正中抢得先机。

为什么有些人可以成为千万富翁，有些人却得背上大笔的债务？原因绝对不完全在天生的条件上，而是在理念与方法。你重视衣服要买名牌、生活要能享受，当然就把钱都花光了；而富豪他们注重的是工作能不能认真投入、有没有接收最新的市场信息，然后抢得先机。

只有你决定放弃原有的、固定的想法，愿意去学习新的方法、新的态度，先改变自己的想法，才能改变自己的行为模式，行为模式一旦改变之后，就会改变结果。

► 你是农夫还是猎人？

通常理财的模式可以分成两种类型，一种是投资农人，一种是投资猎人。投资农人就像农夫一样，农夫日出而作日入而息，不太管外面发生什么事情，反正每天就是很辛勤的耕耘，辛勤地除草施肥，最后有了一定的收获，只要没有太大的天候变化，通常收成都是固定的。农人每天这样很笃实地去做一些事情，然后赚取一些固定的报酬，过程中没有太多风险。

所以投资农人是辛辛苦苦地赚钱，把他每个月赚的钱固定拨一部分出来，他没用复杂的方式投资，可能只是做基本储蓄而已，或者是运用类似储蓄的投资工具去投资，因此他潜在的风险很小，唯一存在的风险就是整个市场崩盘。

投资农人也许把他资金的80%，都用在非常保守的投资工具上，只有20%用在比较积极的投资工具，所以市场的变化，对于投资农人来讲并没有太大的影响。投资农人就是努力工作、努力存钱，他也不会想太多，诱惑对于他而言也不太会有，也不需要；而且投资农人还有个特色是，他做什么事情都不会愿意把他的本金赔掉，就像农夫不会卖土地

一样。

农夫不愿意卖土地，因为他认为这个是祖产，这是他爸爸交给他的祖产，所以怎么样也不会卖土地；而投资农人也一样，做任何投资的时候，都会想到他的本金能不能留得住，所以在投资的时候一定会先想好的就是风险的损益，在本金不能亏损的前提之下，投资农人可以少赚甚至可以不赚，可是不能让风险影响到本金。

而投资猎人不像投资农人那般追求稳定，投资猎人就像猎人搜寻猎物一样，他不断搜寻任何可以投资的方法。一天到晚在打听，最近有什么好股票可以买，最近有没有什么好基金可以买。他们总是在搜寻投资标的，或是学习投资方法、投资技术，可以让本金得到更高的报酬。

当你要理财的时候，你的理财心态非常重要，你必须先去问自己，你是投资农人、还是投资猎人？你的个性适合哪一种？

投资农人没有什么远大的目标，只要能赚钱、存到钱就可以了。如果说你要当一个投资猎人，你就要很清楚地知道自己有什么目标要达成，再用适当的方法去将你的资产好好分散投资。

尽管如此，很多投资猎人到后来都失败了，因为自己的

心态没有调整好。既然是猎人，要正中标的、顺利获得猎物并没有那么简单，狮子跟豹它们在猎取动物的过程中，可能平均一天要攻击十次才能够猎到一次，也许一周才有成功猎取到两次的机会，而它抓的岩羚或是斑马，可以让它们吃一个礼拜；如果捕猎技术不佳，或是因为气候的递嬗，一直没有办法顺利追捕到猎物的话，这些狮子、豹都会饿死。

理财投资难免涉及风险，对于风险的承受能力每个人都不同，你应该配合自己的个性去投资，喜欢稳定而扎实，就是投资农人；有冒险犯难精神的人，就去当投资猎人，不过那就要承受风险带来的震荡，且要多思考、多分析，为自己的投资做最适当的配置。

🔍 理财的两大禁忌——贪婪与恐惧

做理财的大多数人通常犯了两个毛病：一个是贪婪，一个是恐惧。

为什么贪婪？当股票市场行情高涨的时候，我们一定暗暗地揣想着：希望股市涨得更多，明天会更好、后天会更好……总是希望能够再多赚一点；所以也许会把赌注变大，甚至多投一点钱，不断期待高点出现。人一定都会有贪念，



曾志尧给你最好的投资建议：

愈是了解你自己投资性格上的偏误，就愈有机会可以加以改善与修正。

也往往克服不了自己的贪婪，当自己多放钱进来、不断在观望的时候，很多时候其实已经到了高点，就快要崩盘了。

但又为什么恐惧？股票市场其实涨多必跌，跌多了一定也会涨，这是没办法改变的事实。但是在下跌的过程当中，一般人是很恐惧、很害怕的，所以他根本就不敢买股票，事实上，整个股票市场的利益，就是低点买高点卖，这么简单！大家赚的就是中间的差价。一般人低点不敢买，是因为低点他恐惧；高点舍不得卖，因为他贪婪，这就犯了投资的天条，必输无疑。

投资股票一定是在低点要敢买、高点要敢卖，那才会赚钱。还记得多年前SARS的教训吗？在SARS之前，台湾股市是一个相对高点，SARS一发生，股市就开始往下杀，如果你在当时的相对低点买，是不是就赚钱了？如果现在禽流感要来了，你敢不敢买？

买股票的时机点掌握，也要回顾过去的历史，每次发生类似这样事情的时候，到底是买点还是卖点？如果根据

SARS时期的经验，大多数人在禽流感流行时期，可能什么都不敢做，他们觉得每天股市不停下泻，惶惶不可终日。如果大家都在低点的时候不敢买，你应该怎么做？低点不敢买就不要谈赚钱那回事。而现在禽流感没来，台股正是相对高点时，你会打算怎么做？

高点、低点，那是要根据经验来判断的。如果你没有经验，那就增加自己的财经知识后，再去操作，你操作之后的结果自然变成日后的经验。经验非常重要，经验可能是实际操作过后的结论，或是看了书、看了一些报告的心得，因此才会有那些脉络与感触。

► 找一个好的理财专员，紧跟他一辈子

自己看了再多书、再多报告，就是为了累积经验，但是也不是每个人都应该花这么多时间在解读数字上，所以找一个有经验的、好的理财专员就显得很重要，这些经验与知识可以帮助投资人少花时间、少赔冤枉钱。

像我好了，我可能比你更有经验，因为股票我已经做了二十年了，我也赔过大钱也赔过小钱，如果我能提供给你我的亲身体验，也许你就不用重蹈我的覆辙。所以你一定要跟你

的理财专员建立信任的关系，要确信他能够帮你，也有能力帮你，你的理财之路才会减少很多麻烦。

理财终究要面临抉择，即使你看了那么多书、听了那么多建议，最后的掌控权还是在你自己手上。你手握决定金钱走向的钥匙，别忘了好好记取贪婪与恐惧的教训，因为这两项只会害人，该放手、该下手就要断然去做！

► 别再问什么时候买，先问自己怎么买？买对了没有？

美国他们曾经做过一个研究调查报告，他们调查美国八百个退休基金的基金经理人，请他们列出在过去十年影响退休基金报酬率的关键要素有哪些，结果调查发现，这些专业基金经理人认为影响报酬率最大的因素是资产配置（90%），再来才是市场（6%）跟时机（1%）。

这些操纵几千亿美金的退休基金的经理人，他们在做投资的时候，认为可以长期获得稳健报酬的关键要素跟资产配置有关，资产配置就是把你的资金放在什么地方，你要把你的资金有多少比例放在哪些不同的资产，譬如说房地产、股票、债券、货币、政府公债、还是定存。放在不同的资产的

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

比例配置，才是最重要的。

再来是市场。当你决定资金的20%买房地产，接着你就要选择投资哪一个市场。你决定要买房地产，那是要买台北、桃园、板桥还是永和？另外要买的是商用的、自用的还是住办的，这些都有市场性的差别。

最后才是时机的问题。当我决定了配置、选择了市场以后，我才选择入场的时机。假如我要买房地产，选择台北市信义计划区为我的投资市场，这时候再来观察买入的时机。大多数的投资人每天孜孜矻矻，不断地打听情报，花了90%以上的资源跟时间去打听1%的市场时机。

大多数的人投资理念里面有一个很大的谬误，总认为市场的时机很重要，可是事实上所有的验证都显示，时机绝对只是一个小小的元素而已。

理财就像是我们的人生一样，我们一辈子能够赚这么多的钱，这些钱我该做什么样的配置？就像是我该不该结婚？我该买房子吗？这是资产配置，然后再来才是要跟谁结婚？该买那里的房子？这就是市场问题，最后才想，我该三十岁买房呢？还是应该四十岁买房？如果要检视自己决定的话，也应该先想：买房子这个决定是不是对的，买房子的地段有没有买错，最后才是有没有在正确的时间点买？

很多投资人对进场时机都会有一种迷思：我一定要在最低点买进，在最高点卖出！但是事实上，这真的可能吗？整个产业或者整个股市真正的涨幅可能是弱水三千，大多数人都只有取一瓢饮而已；可是真正每次能买到最低、又卖到最高的人，也不可能存在。因为一定是过了几天之后才会发现，原来你认为的那个最低点，不可能当下就知道今天是最低点的；当你认为明天股市还有可能会攀高，但是到了明天之后就开始下跌，这时候才会知道原来今天就是最高点。

通常市场上真实的情形，跟我们认知的大概会差10%左右。你可能听到股市会喊到七千，其实到六千三就停住了。我们一般人真正会操作到的区间，通常都是你认为的最高点要减10%，最低点要加10%上去。

我记得在2000年的时候，很多人包括我自己都认为台股的低点大概在两千七百点，可是台股最低点大概是在三千一，当我们以为会跌到两千五、两千六的位置时，其实到三千就停住了。所以我们进场的时机是不可能在最好的时候买进与卖出的。低点是三千、高点是六千的话，大多数人都在四千点附近买进，四千五到五千点之间就已经卖出去了，我们大概只赚到整个涨幅波段之间的一部分而已。

每个投资人都想要赚最多的钱，而最多、最稳固的投资

元素绝对不是“什么时候该买？”这种关于进场时机的小事，投资人应该好好检视自己的资产配置是不是能够达到稳定的获利与投资目标，再寻求投资的市场去完成。没有一个投资人能够达到完美入场与出场的时机，我们都只能赚其中的一部分，该买就买、该放就放吧！

🎯 不会理财，就千万别理财

有A、B两位投资人，A选择一个报酬率6%的投资工具，依“七二法则”来计算的话，十二年可以翻一倍，换句话说，从2000年一直到2012年，A的一百万就变成两百万，A只谨守这6%的报酬率，不去做其他的投资，经过十二年之后，A有了两百万。

另外一个B，对理财兴趣十足，四处尝试各种投资工具，他的本金也是一百万，但是经过十二年赔了又赚、赚了又赔之后，他竟然只剩下五十万。同样时间里面，一个自以为很精于理财的B，他只剩五十万，而低调理财的A有两百万，中间差距差了一百五十万。

所以如果你不会理财或者你乱理财，那还不如不要理财，乱理财的结果，可能连定存也比不上，或者说如果你真



曾志尧提醒你

“七二法则”其实就是金融业计算报酬

率最简单、最实用的方法之一。

公式：

$72 \div \text{预期报酬率} = \text{本金翻一倍需要的时间}$

EX： $72 \div 6 = 12$

意思是如果投资金额是100万，投资报酬率是6%，经过12年之后，本利和便是200万。

的不太会理财，你干脆就低度理财。低度理财是你只赚4%~6%的报酬率，像买一些简单的投资工具，或是一些高配息的股票或基金。

像之前荷兰银行便曾推出一个高配息的基金，基金经理人专门选择台湾一些高配息的上市公司来做投资，这个基金它所赚的钱都是由这些上市公司他们所配息的钱，不管是现金股利还是股票股利所配出来的。以台湾来看，台湾上市公司里面，高配息部分大概高到10%~12%，一般大概都在4%~5%。

一些对理财只有热情，没有经验、知识的人在理财世界里待了一阵子之后，他可能什么也没赚到，也可能还赔了不少。所以如果不会理财，不如就稳稳当当做简单、低度的投资，即使是定存也可以，就算投资报酬率不高，但是在一定的时间累积之下，结果可能还要比那些乱理财的人经过大起大落后一无所得来得好。就像之前我所提的，如果你是一个没有目标、没有技术、没有才能的猎人，又何必去强求一些自己永远打不到的猎物呢？还不如像个农夫平稳地收成，稳稳地赚比较低却稳当的投资报酬率。

► 如果连理财专员都解释不清的投资工具，你还要碰吗？

投资其实很简单，目的也就是为了赚钱而已，而赚钱只有两个原则，就是：低点买、高点卖。我们做投资的过程中，常常会听到或接触一些新的投资工具，可是投资的概念其实很简单，并不需要用到这么多复杂的投资工具，但是现在整个金融界的商品，已经从简单的商品，慢慢地转变得复杂。

当我们谈到所谓新金融商品，几乎都是衍生性的金融工

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列



曾志尧给你最好的投资建议：

投资绝对有比时机更重要的东西——资产。

具，也就是透过期货、透过选择权，透过权证的模式来规避、降低风险。而传统的金融工具原本很简单，就像我现在只有一百块钱，我要让它变成一百一十块钱，可能是买好的股票，而且买在对的时间、买到好的价格，然后再挑一个好的时间把它卖掉就好了。

新的金融商品它可能就不是这样做，他们会利用不同的模式去规避风险，而不同产品的避险特性都不一样，也都需要时间去了解。而且新的金融商品不断推陈出新，花招百出，有时候可能连理财专员自己都搞不清楚。

当推出的新工具愈复杂，就牵涉到愈复杂的金融技术，这代表你可能要掌握到更多的信息，你才能够做正确的分析。但是我们大多数的人，如果不是财经科系出身的，对于这些财经讯息，理解是有限的，要是不能够理解，你怎么能够放心去使用呢？

投资人应该要好好过滤理财专员推荐的新金融投资商品，只要是你觉得以你自己有限的金融知识，怎么样都搞不

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！

懂，不管理财专员跟你讲一次、两次、三次，甚至你换了不同的银行，不同理财专员跟你讲了一次、两次、三次，你还是听不懂的话，这个商品就千万不要碰。像最近的联动债风波，如果不是对其有相当了解的话，就最好连碰都不要去碰。

这个道理就跟我们做生意一样，如果你要做生意，你不知道开一家餐厅成本是多少、利润是多少、哪一些属于固定成本，哪一些属于变动成本，哪一些是属于折旧部分，然后你也不知道你未来一个月、两个月、三个月，你这个餐厅会赚多少钱，你要是完全不清楚，你就不要开餐厅，因为你必死无疑，投资其实也是一样的道理。

当你不能理解你购买的商品的话，表示你不能控制你买的商品，那是很恐怖的一件事情。因为你不知道该怎么去设停损率，你只能受人摆布，理财专员说什么你都要相信、都要接受，这其实非常危险。

返璞归真就是最好的投资工具，我觉得以我们台湾现有的投资工具，或者一般我们所熟知的投资工具：譬如说储蓄、买一些绩优的股票、然后买一些基金，我觉得已经够了，不需要用到这么多新的东西。好的投资工具其实很简单，简单投资、简单生活，你不用去钻研其他新的金融工具



曾志尧给你最好的投资建议：

股神华伦·巴菲特曾说：“如果你对投资有兴趣，起步早而且读了很多书，就会有很好的绩效。”

是如何如何，守住你自己最简单的理财工具，好好经营就好了。

► 你吸收了什么样的信息，会决定你的投资成果

台湾一般投资人，碰到最大的问题是在大家对信息上解读的差异性比较大。就好像大家看到一篇新闻的报导，有的人信以为真、有的人半信半疑，有的人觉得那是狗屁。可是为什么会有这么大的差别？同样是一篇报纸头版头条的新闻，为什么有些人解读为A、有人解读是B、有人解读是C？

这其实蕴含了某一部分的陷阱与不公平。你所获得的信息中，其实只是真相的一部分而已。你看了一份信息，像是获得一片地图缺块，有些人可能同时看了五、六份信息，那么他获得的地图缺块一定比你更多，他也更能够看出事实的全貌。你只看到一片角落，只拼了一片，你怎么能知道这里

Chapter 1 重新定义理财观念，三十五岁是决胜关键！



曾志尧给你最好的投资建议：

养成固定吸收财经信息，是理财过程中一定不可少的喔！

面是什么东西，所以也只能看图说话，相信手中的信息告诉你的东西。

因此当你选择的投资工具愈来愈复杂的时候，如果你的信息掌握得太少，或者你有了很多信息，可是你却没有适当的解析能力去拼凑出全貌，你投资失败的可能性就会非常高。

信息来源是一个很大的关键。我举个例子来说，多年前《商业周刊》曾经做了一个很有名的专题，叫“金砖四国”。“金砖四国”英文叫做BRIC，指的是巴西（Brazil）、俄罗斯（Russia）、印度（India）、中国（China）这四个国家，称他们金砖是表示这四个国家，以后可能会像金砖一样值钱。

但是，BRIC这个专有名词早在2003年时就被提出了，当时高盛研究投资团队发现这四个新兴国家，包括中国、印度、俄罗斯跟巴西，在三十年或五十年之后，会慢慢地从一个新兴国家开发崛起。所以他们预计这四个国家将会有不错的经济成长机会，四国的股市也会有令人期待的表现；甚至

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列

几十年以后，这些国家的经济表现会超越现今的几个工业大国。

在2003年年底的时候高盛就出现过这个研究报告了，而商业周刊是在后来才为这四个前途大有可为的金砖国家制作了“金砖四国”的专题；事实上在当时高盛发表这个报告之后，很多的法人、投资专家，就已经开始买进这些国家的股票了。

但是当你今天开始看到周刊报导，想到机不可失、事不宜迟想要立刻买进时，其实已经有人在一年多以前就开始挹注资金在东欧、俄罗斯、巴西、印度这些前景大好的国家股市了，虽然你看了周刊立刻投资，但是实际上你已经落后专家一年，这就是信息落差的风险。

在投资的过程里面，当然除了本身的经验、能力之外，你的信息来源够不够，以及你对信息的判读能力强不强，代表你对这个商场的敏感程度、对信息真伪的判断力等，都会产生个别的落差。正因为我们一般人信息来源没专家多、判断能力也没专家好，所以当我们选择投资工具的时候，应该选择不用汲汲营营去猎取新信息，照样也能赚钱的工具。

虽然这些投资工具可能投资报酬率没那么高，可是最起码你能理解自己的资金怎么运作，所以你会知道该怎么去设



曾志尧提醒你

一般来说，法人机构、投资研究机构或者是投资专家，他们所掌握到的信息来源，一定比你快、比你早，可能早在好几个月以前，他们就抢得先机了。

某年第四季，硅品的头家林文伯办了场说明会，他认为封装测试和封装这个产业，来年营业会很好，而硅品的封装，这年第四季会表现比第三季来得更好，而且半导体来年也有很好的展望。如果看到林文伯这样的表示，一般投资人看到这个新闻的时候就觉得好棒，那我应该可以买硅品，老板都大力推荐了。可是反过来看另外一个说法，联电的胡国强也是办了一个法人说明会，联电认为对于半导体的景气，他们只能看好到这年第四季而已，来年就看不到了。为什么同样是半导体的景气，两家公司的说法南辕北辙？

就投资人来看，因为一般投资人对这个半导体产业不是那么熟，他无法从细部的生产与产业内容等方面去

04 拥有正确理财观，三十五岁晋升有钱行列

认识不同产业的作业内容，所以他只能求助于他取得的信息内容，林文伯讲得没错，可是他没有讲出全部的事实，他只讲出一些投资人想要听的东西。可是一般投资人他就会认为老板说的话就是事实，所以他们就去买股票。

停损，而这些是你的能力所能承担的风险，可是对于那些你都完全不能理解的工具，你根本没办法控制，你既然不能控制，它可能会赚到意想不到的报酬，可是也可能亏到完全让你出乎意料，甚至把你的钱全部都亏光光。

不同的投资工具，牵扯到很多的专业能力、技术能力，还有你的信息分析能力。我觉得一般上班族，根本没有时间去吸取太多信息，事实上也不必要。我觉得理财、消费跟负债其实都有一样的本质，就是要量入为出，了解自己的能力强多少，我可以接受多大的报酬？我可以承受多大的风险？我要不要选择自己可以理解的投资工具？那样就够了。

MEMO

Chapter 2

存下人生中的第一个一百万

- 01 储蓄，从小目标开始
- 02 选择适合你的理财工具
- 03 从三十万开始富足人生
- 04 从三十万到一百万，
踏出成功的第一步
- 05 准备第二个一百万，
迎接无虞的退休生活



01 储蓄， 从小目标开始

存钱的概念在理财里相当重要。我们的收入可以分为三等份来规划，第一部分是包括了房子、车子、保险等固定重大支出。第二部分是我们日常生活食、衣、住、行、娱乐基本开销，这两项都是必要的开销。第三个部分才是扣掉这两部分以后的存款。

你要有钱才能理财，没有钱，钱也不会理你。理财的目的是为了让你的金钱能够做更有效的运用，光就字面上来看，理财应该是“有财去理”，当然就表明你要“有财”，才能理财。想要理财就一定要有一笔基本的本金，如果你手上没有任何的储蓄，那你根本就没有理财筹码，一切免谈！

“有钱”是一个模糊的概念，那么要理财，究竟多少钱才够？从基本的认知来说，如果有了愈多的本金，你就有愈多的筹码可以运用。我举个例子好了：以一般家庭来说，扣掉每个月家庭的开支，月结余额大概就是五千、一万。

每个月就只有这五千、一万，能够做什么事情呢？也许有两种方法可以做：第一，如果你每个月的家庭储蓄只有一

万块，但是又想赶快投资，顶多只能买两支定期定额的基金，在固定的时间，存款各被扣五千块钱。

在第一种方法当中，假设用定期定额的方式购买基金，是没有办法得到任何银行或任何理财专员给予任何服务的。因为定期定额基金必须自己到银行去买，或者透过网络下单，只要填一张基金申购表，选择每个月的哪一天扣款、每次扣款要扣多少钱。这种“理财”的方式是无法获得任何“额外服务”的。

就算你不买定期定额的基金，想买股票。当你有一万块的时候，会看看股票市场是不是有价值一万块的股票可以买（十块钱的股票大概就是一万块钱），所以你可能去买一张不到十块的上市公司，每个月下来都可以买一张；可是买到一张面值十块钱的股票，你知道那是一张什么样的股票吗？一张面值十块钱的股票几乎是所有上市公司股票面值的最低门槛，很少有上市公司的股票是十块钱的，换句话说，你每个月都买得起的、一张面值十块钱左右的股票，是很烂的股票，是一个几乎快挂掉的公司，所以也不适合你。（不过最近由于股市陷入低潮，有些体质不错，但却被低估的标的就值得考虑买进。）

你有一笔很小的钱，每个月都只有五千或一万块，但你

利用的理财方式却得不到任何理财服务，严格来说，那不是
一种可以理财的方法；因为理财还是要有人教你怎么样理
财、买什么样的工具。即使是定期定额的基金，它也是一种
理财方式，那也是需要一点经验和专业操作技术的。

所以，我并不建议每个月手中只有少部分闲钱的人，为
了想要投资理财，就贸然地去买定期定额的基金或是选择很
差的股票。理财基本上除了要有钱之外，还要有一个人来协
助你，当然，能不能获得理财的服务，跟你的本金有很直接
的关系。

我的理念是：如果你有更多的钱，你就可以获得比较
好的服务！你虽然每个月只有五千或一万块可以用来理财，
仍然可以去买定期定额的基金或较低价的股票；但是你为什
么不想一想第二种方式：若我每个月有一万块，那我是不是
可以不要急着做任何的投资，慢慢让本金累积到三万块，不
急着投资而是先储蓄！

存钱的理念在理财里面是很重要的。如果今天你每个月
存一万，存了三个月或五个月后，大约就有了三万块或五万
块，这些钱就可以买一支比较好的股票了。假如存六万块的
话，能买一个股价六十元的产品，那就有很多好东西可以挑
了，你的选择会变多、质量也会比较好。



曾志尧给你最好的投资建议：

想理财不要着急，储蓄才是理财的第一步！

存多一点钱，你就会获得较好且更多的选择。

再来，有了更多本金之后，你的理财风险也会减低。不同的理财方式也有不同的门槛，如果本金是五千到一万，能选择的理财工具大概就是刚刚提到的十块钱以下的股票或是定期定额的基金，你也可以先不急着重投资，将本金累积到五万块到十万块，那么工具就多了，选择一多，也有能规避风险的本钱。

我用十万元来举例好了，假设有十万块钱可以理财，第一，我可以买一百块钱以下的股票，这种面值较高的股票的好处是，我可以买到一个比较好的公司的商品，这类高质量的股票商品风险相对较低；或是把这十万块分散开来，选择买三支价值在三四万块的股票，多样投资，也可以将风险分散，绝对比在单一公司上孤注一掷保险。

如果不想买股票，也可以买所谓的单笔投资。现在银行规定单笔投资的最低金额是五万块台币，它的好处是，买主自己有决定权，可以选择进场的时间点，不管是基金或是股市，都可以在相对较好的时机下手买进。

假如说现在中钢的价钱是三十块钱，可是你觉得三万块太贵，觉得中钢二十五块时，才是合理的进场价位，当中钢价位掉到二十五块时，你就可以进场去买；投资基金也是一样，我想买全球基金，或是一个单一国家基金，我可以设定希望的买点，买进之前也可以问一些朋友或专家，买进基金的时机是否恰当？经过观察与观望，你可以比别人买到更好的价位。

不同于单笔投资可以自己选择买进的时机，门槛较低的定期定额基金就不能选择任何买进的时间。因为银行是在固定的时间扣款，譬如固定在每个月五号扣款，不管那一天股价是涨还是跌，银行都自动从基金户头里面扣钱去买基金，所以没有办法抓任何的时机，涨跌都要买，完全没有控制、选择的权利。

► 再穷，也要拿钱出来存

对于每个月收入只有固定几万块钱的一般人来说，每个月要存下一点钱作为理财基金，并不是那么简单的事；因为光是基本开销、生活支出可能就要耗掉个人大部分的薪水，要再榨出钱来储蓄，实在也所剩无几。但是存钱这回事看起



曾志尧提醒你

想投资，多存点钱非常重要，即使是刚刚提到的十万块做单笔投资，银行还是没有办法提供你任何的服务。

现在第一个拿到财富管理执照的中国信托银行，他们对财富管理的客户的门槛是一百万；换句话说，你在中国信托银行有约一百万台币的现金或资产的时候，中国信托银行才会派出一个理财专员，来协助你做理财的服务。所以你想获得应该有的理财服务，门槛就是新台币一百万。

来不简单，其实还是人人能做的，只要达到生活从节俭做起、时时保有节流的态度，储蓄不是不可能的任务。

一般而言我们拿到的薪水可以分成三个项目使用：第一是包括了房子、车子、保险等固定重大支出。第二部分是我们在日常生活食、衣、住、行、娱乐的基本开销，这两项都是必要开销。第三个部分才是扣掉这两部分以外的储蓄。我们的薪水也可以按这些支出来分配管理，看看我们的钱都花到



曾志尧给你最好的投资建议:

存钱没那么难，一天一百、二百都能存，所谓“积少成多”，只是看你做不做而已。

哪里去了。

假如我的收入是一个月五万块，这些钱可以怎么用？大概地拿捏之下，生活的基本开销包括吃饭、买东西、水电瓦斯这些费用估算约一两万，另外还有房屋贷款、汽车贷款等重大支出，两三万也跑不掉，还能剩下钱用来储蓄吗？

如果把收入分成三个部分，依生活开销、重大支出、储蓄等三部分来分割，做成图表后，很多人的圆饼图可能只会分成两块而已，因为两项必要支出都占了太大的比例，几乎没有储蓄。要怎么能让储蓄的那一块变大，除了努力增加收入之外，节约支出还是最关键的因素。

首先可以先从生活开销下手。生活开销一个月一两万块，感觉起来并不奢侈，但是还是可以再省。要理财绝对不能随便乱花钱，一定要把钱花在刀口上。要省钱可以先从生活开销方面着手，一个月里面少吃几顿大餐、少看几场首轮电影，要省个五千块并不难。

再从重大支出方面下手，这部分的支出必须无奈地认



曾志尧给你最好的投资建议：

知名理财专家博宝薛费说：“储蓄。把赚的钱的一半拿来换债，一半存起来。”

命，因为钱都是要固定交出去的。像是房屋贷款，你跟银行借了多少钱买房子，就应该定期还多少钱，但如果在买房子的时候多想一想，整个际遇可能会完全不一样。

如果你在市区买了一栋四百万的房子，跟银行借了三百万贷款，之后每个月都要付好几万的贷款，而且要还好几年，一个月只赚三、五万块的上班族，付了贷款后还能剩多少钱？想要存钱根本是难上加难。但是当初你买的是在郊区的房子或是中古屋的话，也许只跟银行贷款两百万，这样每个月就可以少给银行一万块，再加上生活开支省下来的五千块，每个月就有一万五千块钱的结余。你用这一万五千块来做适当的投资，每个月固定投资，持续五年的话，本利和大概就有一百万。在二十年的时间里面维持百分之六的报酬率，二十年过去就有一千万！下面我们用每月储蓄一万四千元举例。

一时做的决定会影响接下来的一生，我还是要建议各个投资人，如果能够愈早把钱省下来做储蓄、投资，就愈早能

够享受投资的丰盛果实。

我认为还是可以买房子，但是一定要想清楚房贷对你未来人生的影响会有多重，无论是谁都不希望一辈子都永无止境地还房屋贷款。买房子时如果能多考虑一些，买在郊区或是买小一点、便宜一点的房子，把钱省下来拿去储蓄投资，二十年后有了房子、也有一千万；而当时选择购买豪宅的人，二十年后除了房子之外，还能剩下多少积蓄？

即使我们总觉得钱很难存，因为钱都花在该花的地方了，但是储金簿上的存款金额依然不见起色，也不要灰心，因为人人都能储蓄的，只是看存多存少而已，我们要想办法让我们的存款增加，不是开源，就是节流，唯有先把钱拿去好好处理的人，才能先放下心来享福。

02 选择 适合你的理财工具

所有主流的理财工具都可以用一个金字塔三角形来表示。从最底端开始的是低报酬率、低风险的理财工具，网上合沓上去，在金字塔最顶端，表示投资报酬率最高，相对的风险也愈高的工具。

储蓄型工具是理财的基本。如果要理财，首先具备基本的资金之外，选择投资工具也是一门很大的学问。投资工具种类很多，各自具有不同的特性，每一位想理财的投资人都应该根据自己的理财观、投资心态选择最适合自己的理财工具。

所有主流的理财工具都可以用一个金字塔三角形表示。从最底端开始的是低报酬率、低风险的理财工具，往上合沓上去，在金字塔最顶端，表示投资报酬率最高，相对的风险也愈高的工具。

坦白说，金字塔要盖得高，底部要很大、要很坚固；就像一栋房子之所以能往上层迭而不会晃动，根基一定是最重要的部分。所有理财工具里面，其实我建议一般人将大部分

的资产，配置在保守型的金融商品上，最好是50%的比例都能使用储蓄的工具，这种储蓄工具指的就是金字塔底部一般定存储蓄的方式；或是除了定存之外，还有一些是类似定存效果的储蓄型理财商品。

储蓄型理财工具，最常见的是银行定期存款。定存的道理很简单，你把钱存到银行里面，银行付给你利息，对银行来讲，要付给你的利息就等于是银行的负债一样，那银行要怎么赚钱呢？

存到银行里的钱，相对来说变成银行资金的一部分，然后银行透过不同名目把资金聚集之后放款出去，借别人钱赚取利息；银行给你储蓄的利率可能是2%，可是银行做房屋贷款或是其他项目却收取8%或是更高的利息，银行就是靠利息差来获利的。银行一边收存款人的钱并给付较低的利息，同时又赶快把钱放出去，然后跟借款人要更高的利息。所以银行一定是尽量压低储蓄的利率，尽量拉高放款利率，这样才能赚取高额的利息差。而定期存款是为了刺激存户能够多存点钱，用比活期存款多一点的利息，让银行的资金能够更多、更加稳定而出现的方式。

另外一种类似定存的储蓄型理财工具是债券。债券就是一个企业缺钱，或者说它不一定缺钱，但是需要一笔资金调



曾志尧给你最好的投资建议：

债券型基金是不错的储蓄商品；风险低、利率比定存高、赎回快。

度，企业必须发行债券来集资。譬如企业可能发行一亿的债券，而所有买到债券的投资人，每年会收到企业给付大约6%的利息，通常都会比一般银行存款利息高，这是为了吸引投资人的目光，不然企业很难借到钱。

可是债券付你的6%较高的利息，也可能代表具备较高的风险。企业发债的风险，是在于企业不履行契约，企业可能到时候发不出原本约定的利息，这方面的风险可能会比银行高；因为某些企业债务结构、现金结构、财务结构，可能不像银行这么完善，所以付不出利息的风险也比较高。

另外还有债券型基金。债券型基金简单来说，就是基金使用的目的在于购买债券，可能同时买了二十家不同的企业、不同的产业债券。譬如我可能买了传统产业的债券，也可能买了高科技产业的债券，或是买一些政府债券，接着按照不同比例配置，所以可能我买了40%政府债，买了30%的公司债券，剩余的本金再去买其他类别的债券。所以平均算起来，买这个债券型基金一年大概赚4%的债息，当然也比

银行定存好。

债券与债券型基金的差别是，如果投资人直接去买债券的话，那就要等企业发放，倘若以后想卖掉这份债券的时候，该企业不把债券买回去，或是没有其他的投资人要购买，投资人就卖不出去，因此直接购买债券的风险自然比较高。

所以我会建议买债券型基金，因为债券型基金有个好处，如果你今天要赎回，就可以立刻办赎回，过几天钱就到户头了，这又比定存更方便，因为定存未到期解约，利息是要打八折的。譬如说如果临时需要用一笔钱，你和银行定了一笔六个月的定存，可是过三个月之后突然要急用，就必须跟银行解约；当时银行约定利息是一年5%，可是因为你没有存到六个月，所以银行只给你三个月利息，而且这三个月利息还要打八折，因为必须要扣掉解约金。

而债券基金对于要调度资金的话显得方便得多，而且几乎要跟调动活存资金是一样的。况且债券基金又可以比定存大概多了将近一倍的利息，只是债券型基金必须付0.3~0.5的手续费。但基本上你买债券型基金，它的报酬率还是比定存高很多，所以通常我都会建议买一个资产质量比较好的债券型基金，当做是定存的替代品。

► 利息较高的债券基金，风险相对提高

检视债券基金的质量好坏可以从发行债券的企业担保程度够不够来看。如果说我的基金里面，有60%是政府债，当然不需要担心政府会倒闭，反正政府做担保，一定比银行强。所以我建议购买债券基金的时候，都要看看基金公司公布的目前债券持股比例。

假设A基金公司，有60%买政府债，另外有40%买公司债，而这40%里面，又有20%是买有担保的债券，另外20%是无担保的债券；而B基金公司买的是40%政府债，60%是公司债，那60%里面又有50%是无担保的公司债。

直觉来看的话，A公司的报酬率一定会比较差一点，因为它有60%政府债，而像政府债这种债信愈好的，通常给的利息也就会愈低；债信倘若较差一点，风险较高，但相对也有较高的利息。我建议方式是，如果资金愈多，建议买债信愈好的公司。

不要想去赚比定存高很多的利息，因为我们买储蓄型的投资工具，只要想：比定存高就是赢，稳扎稳打还是比较好。如果你的投资金额不是很大，我们也许就可以按照

Chapter 2 存下人生中的第一个一百万

自己的喜好，把资金的50%放在定存，另外50%去买像B那种报酬率高一点的债券型基金，来提升自己的总报酬率。

我觉得应该选择理财工具最底层的定存或是替代定存的储蓄工具，养成定存永久储蓄的习惯是理财的基本。金字塔最底层的这一块，是储蓄型的理财，一般来说风险都比较低。而定存这一块里面还可以分成几个层级：最低的一层是活存、再来是定存、货币基金、债券型基金，以及其他结构型商品。这一块几乎都是属于无风险的商品。

第一块里面的投资工具，他们的差别在于时间的限制。从活存往上到定存、基金，愈上层的部分表示受到时间的限制也愈长。活存根本不受时间限制，存款、提领都很方便，只是活存几乎没什么利息；定存利息就高一点，但是要受到时间绑约，大约要半年、一年以上。而债券的话，有的债券可能是三年期、五年期。结构式产品方面，很多结构式产品一发都是五年、十年，所以你必须要有五年到十年，才可以领到约定的利息。

同样是低风险，而且报酬率还不错的工具，它就有一到五种可以选择，要选择哪一种商品，考虑的条件在于我的资金大小，以及我的资金是不是要有高度流动性来决定。

► 股票工具多了报酬率，也多了风险

金字塔第二层里面就有很多方式，第一个例子是可以买高配息的上市公司股，譬如说你买中钢或台塑，他们几乎不配股而是配息，而且配息都还蛮稳定的。所谓配股股票是：今天你有一张股票，一张股票是一千股，如果上市公司采用配股，且一张股票公司规定配一百股的话，你现在持有的是一千一百股，那你股票价格就是一千一百股乘以公司的股价。因为公司的股价有时高有时低，所以你的股票价值也就根据股价波动。

而配息股票是：一张股票是一千股，可是公司同时配给投资人现金一千块。就是直接发现金！可能每一千股就给你一千块，或者给你一万块，只要每年到了开股东会的时候，投资人还持有这个股票，那么就拿到另外配息的钱，所以你会拿到一张股票加上一千或一万块，这是配息的配现金方式。

如果公司采用配股方式，投资人多得到的那一百股里面，到底会价值一千或一万块都不一定，因为股价不同，有时高有时低，可能一百股还拿不到一百块。所以如果你是一个比较保守的投资人，就不要选择采用配股的公司，或喜欢

配股的产业。因为配到的股票不见得代表的是钱。很多上市公司，股价都剩下不到十块钱，可是如果是配息公司，你拿到的是现金，拿到现金之后还可以再做储蓄。

一般来说，通常景气很好、股市狂飙的时候，或者在公司产业一路上升、很有前景的时候，选择配股型的上市公司当然最好；不过，台湾现在很多的公司其实都不算是一路攀升的正面成长，或者是产业根本毛利就不是很高，因为台湾很多产业都属于代工性质，利润不太好，所以你就尽量不要选择配股的上市公司。

如果上市公司毛利较高，像是一些动脑型的产业或是人力成本很低的公司，这类上市公司你可以选择配股；可是如果这家公司里面的很多营收项目都要靠其他产业配合，即使采用高配息，都应该多加考虑。一般来讲高科技公司喜欢配股，传统产业喜欢配息，这是因为传统产业多半资本额都很高，它们是赚景气循环的钱，每年赚的钱比较稳定；而一般高科技公司都会筑梦，想要倚靠资本增加，然后去并购别的企业，可要并购别家公司，就必须有更多的钱，要更多的钱当然就是配更多股票，好让资本增加。



曾志尧给你最好的投资建议：

上市公司采用配息，投资人可以直接得到现金；若采取配股，就必须依股价高低，获利会有所起伏。

► 认清公司产业类型，选择配息或配股

基本上当你选择要购买上市公司股票当做自己的理财工具时，必须要先想清楚：这家上市公司现在的产业类型是哪一种？以及这家公司在整个产业环境里面，到底是不是属于一个高度成长的公司？是不是高度获利的公司？如果它是一个高度成长而且高度获利的公司，股价还会慢慢往上扬，你当然可以选择配股的方式，去找这种有配股，喜欢配股的公司。

综观现在的台湾上市公司，除了台积电，几乎都不太敢配股。因为不断配股的过程，就把资本额不断地扩大，当资本不断扩大的时候，我的获利是不是也能随着资本额一起增加？当我的资本额从一百亿变成一百五十亿，而一年后还是只能赚一百亿，这样我的利润与产值还能说也同步增加了吗？

基本上我觉得，如果是要投资股票，就是在金字塔第二

层里面，比定存或者比结构商品再好一点的投资工具，建议选择高配息的上市公司。高配息的上市公司都很赚钱，可是却不希望股本不断扩大；而且通常会选择高配息的公司，也代表这家公司的老板，他自己个人持股或者家族的持股，比例是比较高的。

喜欢配股的公司通常是董事长、总经理或执行长，个人的持股都不高，因为公司必须要靠股票换现金。如果说一个家族企业，家族本身可能持股占51%，他们不要那么多的股份流出去，因为股票发得愈多，表示愈多股票流落在外面，如果公司有一天被人家拿走，那该怎么办？而且如果公司赚钱，当时投资创立资本五千万，现在公司每年赚一亿，就不一定非要扩充股本不可。

一般说来，大股东或者是家族企业所持有的股份超过一半以上的，他会选择高股息的方式，就是高配息，直接以现金的方式回馈股东。

我认为投资人，如果想要稳稳健健地累积财富，就应该选择高配息的上市公司，或选择股东持股比例在50%以上的公司，因为个人以及整个家族的生命是跟这家公司绑在一起的，比较不会倒掉，也比较不会乱搞，这是企业共同体，保障性是很高的。



曾志尧给你最好的投资建议：

购买基金的优点——获利稳定、安全性较高。

买上市公司的股票，一般理想来说，有3%~5%的利息，但是风险比第一层要来得高。原因在于上市公司的股价会因为市场的调节而波动。随着时间与经济的脉动，股价可能也会有10%~20%的波动，相对的，投资人的资产也会有这样的波动，可是这并不代表亏钱，这种波动是很正常的。

一般看来，传统产业或者高股息的公司，股价波动不会像高科技公司波动那么大，大概在10%~15%之间起伏；但是高科技公司可能是30%~40%的区间涨跌。股票市场的产值随着市场的提升或衰落比较明显，风险当然存在，投资人应该要知道这一点的。

► 基金是发挥同舟共济精神的新兴工具

基金是非常常见的投资理财工具。基金简单可以分成三种，一种就是百分之百没有股票的，就是债券型基金。第二种就是股票跟债券各占一半的，叫平衡型基金。第三种就是



曾志尧提醒你

我先来解释一下投资基金的意义。简单来说，作为投资的基金就是将本来分散开来的投资人资金集合起来，委托专业的机构进行管理与运用；投资基金的形成是基于共享利益、共担风险的准则。就像我集合一万个人，每个人拿一万块出来，那就有一亿，这笔钱请一个基金公司帮忙管理。这基金公司会有行政人员，来帮投资人管理这个资金的进出；也会找一个基金经理人帮忙选股操盘。

股票型基金，基金持股全是用来买股票。

一家基金公司就像一个团队，有行政部门、风险管理部门、投资部门，还有操作部门的人。基金公司付出全部的时间，整个团队用专业来帮投资人做事，所以投资人就必须得付给他薪水，这薪水就是投资人买进基金时必须扣的手续费，所以可能我们买一万块，就会从一万块里面扣百分之

一，大约是每年都要扣一百块管理费给这些人，当成是公司的收费。

买基金最大的特点就是能够分散风险。因为一般投资人假如说只有三万、五万块，你几乎买不到什么股票，可能一张都买不到。但是你可以买个基金，你买的这个基金里面，可能因为投资团队的专业，而有不同的股票或是产业价值在其中：比方说基金经理人可能将公司的基金的5%买了友达，他用5%买了奇美，他可能也有5%买了广辉。可是如果你不透过基金想自己买股票，要买到奇美、广辉还有友达，你可能就要十几万，可是你只有三万块根本不够。

而且重要的是，当你自己钱很少的时候，你可能只能买一个目标，其实风险是很高的，因为就像把全部的鸡蛋放在同一个篮子里；可是当我今天用基金方式买来之后，我只是买到股票一部分的价值，是跟其他九千多人一起共享、共分摊的。

购买基金的好处，除了分散风险之外，也可以免去了寻找信息的麻烦，一般人往往自己掌握到的信息也不够充分，即便能够掌握信息，我们也要花很多时间找，对我们来讲都是划不来的。所以投信投顾中心就是集合众人之力之下的一个专业机构，它能来帮我们做管理，当然这个机构管理好不

Chapter 2 存下人生中的第一个一百万



曾志尧给你最好的投资建议：

投资一定要把多一点比例的资金放在储蓄型

工具才有保障！

好，就看公司的表现。根据基金公司买的资产类型，基金有所分类，像债券型基金就是钱全拿去买债券；平衡型基金就是混合债券与股票，可能有50%是买股票的，50%是买债券。所以股票市场不好的时候，可能债券行情就会好一点，所以还可以保持一个比较平衡的状态。当股票行情好的时候，你买平衡型基金，大概报酬率会比买纯债券好一点，因为有一半是你去买股票，但是万一股票市场跌了30%，你大概也要跌掉15%，因为15%占30%的一半。

平衡型基金还是有风险，可是它的风险没有像百分之百纯股票跌那么大。除了平衡型基金外，还有全球股票型基金，也就是股票不单单只是放在一个国家单一市场当中，而是分散在全球各国，譬如说我买的是美国市场、欧洲市场、亚洲市场等国外股票基金。买全球股票基金在全球市场分散、各市场涨跌相抵平衡之后，它的效果跟平衡型基金是差不多的。

理财工具金字塔最顶层的有比平衡型基金风险更高的是

完全的股票型基金，股票型基金里面还可以分好多种，譬如说国家地区型的基金，像是日本基金、亚洲型的、欧洲型的，这些区域型股票基金获利可能较高，但是因为资金都集中在单一区域里面，风险当然很高；还有单一产业的股票基金，像是电信基金，或者是生化基金，是将资金依产业专注投资。单一产业或国家的股票基金风险都会高一些，如果该产业或该国家不景气，可能股票价值就暴跌；而范围越大，通常代表风险又稍微小一点。

股票型的工具上面还有风险更高的工具，像是期货型的或权证型的工具，可是一般期货权证型的工具，一般人很少碰，因为风险特别高。理财工具金字塔三角形里面最底层是类似储蓄型的工具、再来就是平衡型的工具，顶部就是股票型的工具，不同工具的利润与风险当然也都不同，投资人应该细心比较，选择适合自己的方式理财。

而我建议的理财方式是，这金字塔中的储蓄型的、平衡型的跟股票型三种工具应该依照比例进行投资，这资金配置比例是依五十（储蓄型）、三十（平衡型）、二十（股票型）来投资。让自己资金的一半是用最稳当、没有风险的方式固定增加资金，其他的一半冒一点较高的风险，去获得较高的报酬率，平衡下来会对自己较为有利。

03 从三十万 开始富足人生

—— 开始想理财的人一定要有一个储蓄的目标，有了目标以后人才有动力去实现，实现的方式就是储蓄，而养成储蓄的习惯就是理财的重点，三十万就是一个很好的开始！

我们都不是财经背景出身，而投资理财有太多知识、太多风险是我们无法了解的，所以我们需要有人帮忙。理财专员懂得理财的工具（从简单的股票、债券到复杂的衍生性金融商品，从国内到海外），也懂得如何为顾客建议适当的理财工具。因为我们自己的专业不足、也无法花太多时间、太多精神去投注在理财的世界里，所以理财的时候需要理财专员的协助。但不是你心里单纯期望着，就会有理财专员来帮你，一定要有钱，才会有人来帮你处理这笔钱。根据最新的消息，中国信托商业银行是第一个获得金管会批准办理财富管理业务的公司，他们订出的财富管理门槛是一百万。一百万是提供服务的最低门槛（上去还有更高的三百万的门槛），可是光看这个数字其实很简单，要拥有这笔数字就一点都不

容易了。

对一个月只赚五、六万块的上班族来说，一百万其实是一个不小的数目，可是一定要有一百万，你的理财之路才不孤单。一百万的门槛可能会让不少储蓄不多、或是想要开始理财的理财新鲜人却步，所以我要提出一个先有三十万的概念。

► 理财先从三十万开始

理财要先有三十万！我设三十万的目标并不是说三十万就可以理财、就可以得到很好的服务了。我的目的在于：一开始想理财的人一定要有一个储蓄的目标，有了目标以后才有动力去实现，实现的方式就是储蓄，而养成储蓄的习惯就是理财的重点。这三十万就可以当做是每一个投资人第一个优先储蓄的目标。三十万这个数字有一个特点是，它不是一个困难的开始，也可以不费太多力气地达到一百万的目标！

如果一个家庭里面，夫妻每个月可以各存一万块，那么一年可能就有二十四万，只存一年，离三十万就很近了。或许夫妻两人没有办法每个月每人都存一万块，最起码一个家庭一个月可以存一万块，那么一年存十二万，存三年就有三

十六万，所以三年后最起码有一笔三十万的钱，任何人都可以先达到这个目标。所以只要固定有储蓄的习惯，一年到三年之间就可以达到这个目标，一点都不难。把三十万定义成是一个理财最低的门槛，但并不是叫你马上去理财了，这三十万重点是要养成储蓄的习惯。

有了三十万并不能马上做什么很好的投资，也没有人可以帮你服务，但是这三十万可以帮助你养成存钱的习惯，让你开始存有一笔钱。你一开始从很少的钱存到三十万，在这过程中让自己每个月都有储蓄，等到储蓄到了一定金额之后，再来考虑是不是该来做投资。你定了三十万的目标之后，努力储蓄，一下子会发现已经存五万了，然后这个月只要再省一点就可以多存一万块……。从一万、五万、十万慢慢累积，你看到目标慢慢达成的过程，其实就养成储蓄的习惯、让自己不要挥霍，开始在节流了。

即使一般上班族能够节省的东西很有限，但是你给自己设定一个目标之后，自己设定说要在几年或几个月之后达到目标，会更快促进自己达成目标：目标一定要先出来，所以我把三十万当做一个门槛，一个理财最低的门槛。

另外三十万其实也表示一种投资起步。假定选择了一个普通的投资标的情况来看：当股市行情好的时候，一年大概



曾志尧给你最好的投资建议：

三十万理财法是给自己信心、让自己养成理财兴趣的开始。

赚个10%报酬率算是合理的，假设我有三十万的存款，而用这笔钱去投资股票预估可以赚10%的话，等于一年可以赚三万块；如果市场更好，报酬率是15%的话，一年就赚了四万五，差不多是多赚了一般上班族一个月的薪水。

你用这三十万，让自己每年可以加薪一个月，这种成果可以让你对投资产生兴趣，而且有信心。另外三十万能够选择的投资工具也比较多，让你能更多延伸理财的触角。所以我觉得理财从三十万开始，它有很多的目的。

第一，当然最起码养成一个储蓄的习惯，第二，你开始跟投资有些接触了，虽然接触不是很多，也不是很复杂，但是真正接触了，因为“开始接触”很重要。第三，你因为有了三十万，所以你开始投资以后，也许赚钱、也许赔钱，那个时候你也会知道，你自己是属于比较高度风险还是低度风险的投资者。

譬如说一个月如果投资三十万，一下子就赔了三万块，你可能觉得“天啊！我受不了！”赔三万就受不了；或许也

有人觉得赔掉十万都没关系，反而觉得还有机会赚回来，这样可以发现自己个性的差异。经过投资的结果，了解自己承受风险的程度是如何，了解自己是一个什么样个性的人，也知道自己跟投资之间有多少的差距，对投资的情况又了解多少。



曾志尧提醒你

我觉得如果要做投资、要做理财，一定要知道自己适不适合做理财，了解自己适合哪一方面的理财，这理财的工具赚多少你才会觉得很满意、很满足，然后它赔了多少之后你会开始觉得有点压力、会影响到自己的工作、生活、情绪，要知道自己是一个什么样理财特性的人，然后才知道，自己是不是要花几年的时间赶快去存一百万，因为到一百万的时候，你就要开始很正式去思考理财这件事情，因为开始有人会协助你去理财了！

04 从三十万到一百万， 踏出成功的第一步

在这阶段想要从三十万翻成三倍，没有快捷方式，不外乎只有两种方法，少花、多赚！少花，尽可能减少消费；多赚，增加自己的储蓄！

不管用了多少时间，存到第一笔三十万之后，接下来要想怎么样从三十万可以再累积到一百万？三十万距离一百万还差了七十万，如果按照原来目标来算，一个家庭一个月存一万块的话，一年十二万，五年大概可以存六十万；换句话说，三十岁之前可以存到三十万，那么三十岁之后，在这五年之内应该再存六十万。可是不要忘记喔！大多数人在三十到三十五岁的这个阶段可能会有几件事要做：可能结婚了、可能生小孩了、可能要买房子了，以前也许你可以每个月存一万块，现在就不见得了。

表面上看起来每个月存一万块很容易，其实并不是这样，虽然自身与外在环境不断变化，但是这段期间仍不可忘记要持续储蓄。这五年内如果可以再存六十万，那你就有一百万了。

假设我三十岁的时候有了三十万，那么在三十一岁的时候，因为用这些钱去投资，赚了10%，可能我可能已经变成三十三万，再加上每年定期的储蓄，这样下去的话，大概第五年的时候，就是三十五岁的时候，应该就会拥有一百万，因为三十加六十就有九十，加上你之前所赚的一些投资获利，很可能在当时就有一个第一笔一百万，这笔一百万是非常重要的的一笔钱。

假设你在三十岁存到了三十万，五年内不断努力存钱，在三十五岁的时候有了一百万，根据投资的“七二法则”，预定自己每年投资报酬率是8%，大概九年就可以把本金翻一倍。三十五岁的时候存一百万，经过九年之后就可以变成两百万，那时候四十四岁，这笔钱再继续做投资，九年之后五十三岁的时候，钱就已经变成四百万，再过九年之后，也就是六十二岁，变成八百万，再过九年之后七十一岁，就变成一千六百万！

一般人退休的时间差不多就在六、七十岁这个时候，当你在六十五岁退休的时候，手上大概有一千多万，这一千多万其实只是你在三十岁的时候做了投资，就只用这么一百万而已，在这过程中不用再增加本金，唯一要做的，就是每年要能够让它固定增值8%，当退休时就有一千到一千六百万可

以用了，从此什么都不担心，尽情享受富足的人生。

► 储蓄与投资双管齐下，让梦想早一点实现

“三十”、“一百”、“第二个一百”是人生致富的三大关卡，只要能够达成这些目标，等到老了，也就不需要再去担心钱的事情了，在这个准则里面，比较困难的可能是从三十万到一百万的这个过程，要从三十万进阶到一百万的确是需要努力的。从三十万到一百万，在这阶段要想从三十万翻成三倍，没有快捷方式，不外乎只有两种方法：少花、多赚！少花就是要增加自己的储蓄。如果家庭的整体收入实在没办法增加，那唯一的方法就是减少开支，来增加我的每个月的净储蓄金额。如果家庭还没开始购屋、购车计划，这时候还有节流的机会！这个时候我们还有机会把我们的房屋贷款大幅往下压，也就是尽可能少借一点钱，要买房子就买小一点的房子或者买郊区的房子，也可延后再买，先租房子，先把这笔预算先拨出来，先拿去存起来。其他生活上的细节也是要注意的，不要花费太多买无谓的产品，能够延迟消费就延迟消费。要存钱就不能浪费，这是不会变的定律。

多赚也能增加自己的储蓄！要增加收入，对一般的上班族来说，必须增加相对的机会成本，虽然要花很多时间，但是也是值得的。增加收入也有很多的方式，第一个方式是在自己的本业上想办法来增加收入。这不外乎有两种方法：本业上你可以改变业务方式，从内勤转外勤是最快的方法，如果做得好的话，可能做了一两年后就能够让薪水加倍；万一自己不适合做外勤，那就得想有没有办法让老板加薪水，要让老板加薪水，除了表现良好、绩效佳以外，也就没有别的可能了，终究好好做自己分内的事情，做得让人都能看到你的努力与用心，要加薪也不是难事。

兼职也可以增加自己的薪水。兼差的方法当然很多，白天的本业工作之外，晚上也可以找其他工作做，但是一般人并不一定能够兼顾本业与兼职，如果因为兼职而荒废了本业，那就应该早日放弃兼职，毕竟本业才是重要的。

从要增加收入的角度来看，我觉得在本业上来努力最好：一个是寻求内部突破，从内勤转外勤，或者工作里面有部分的外勤成分，也可以增加收入；或是专注在自己的本业，增加工作绩效。

如果钱也省了、也努力赚多一点钱了，接下来要从三十万到一百万就要靠一点投资方法了。要从三十万到一百万，



曾志尧给你最好的投资建议：

理财专家博德雪佛说：“如果你想成功，要找到一条与众不同的路。如果你只做一般人在做的事，就像沙漠中的一粒沙没价值。”

如果慢慢投资赚钱，一定能够到达目标，只是这个过程要花多久时间，就要看自己的能力了。如果我想要在五年内就可以从三十万到一百万，就要用积极的方式来做了。



曾志尧提醒你

积极的方式是选择较高的投资报酬率来筹划，假定说我希望在五年左右可以让自己的储蓄从三十万变成一百万，根据投资“七二法则”来计算，七十二除以五，我们大约需要16%的投资报酬率，经过五年，三十万翻一倍变成六十万；这时候离一百万还差四十万，如果这四十万我们期望从储蓄来达成，把这四十万分成五年六十个月来算，每个月多存个六千块钱，就能达成目标了。

Chapter 2 | 存下人生中的第一个一百万

我只要保持每年16%的报酬率，每个月再存六七千块，五年过后我的资金就能从三十万翻成一百万，就可以进行下一阶段的理财计划了。所以要让自己的钱突然多了起来，本来就是应该从储蓄、投资双管齐下，一方面透过投资来增加金额，另一方面也要减少开支增加自己的储蓄额，三十到一百也就不那么遥不可及了。

05 准备第二个一百万， 迎接无虞的退休生活

如果你在三十岁已经存到一百万，也把这一百万拿去去做复利投资了，过了几十年后这一百万就可以变成一千万，届时你什么也都不用担心了。在四十岁的时候，你还可以再做一件事情：再存一百万！

三十五岁你不断存钱、投资，明白了储蓄的重要了，也因为投资得利尝到甜头了，在三十五岁到四十岁这五年的时间，如果可以，再存第二个一百万，那你未来的生活会很优渥。

但是这第二个一百万可能会难存，因为要达成第二个一百万，表示你一个月要存两万，虽然三十岁以后你可能薪水比以前多，但是家里的开销可能也会增加。可是如果加薪的幅度大过你家里开支的幅度，家里也不换房子的话，而贷款的高峰期已经慢慢开始往下走了：车贷也可能已经还完了，房贷也还了一部分了，所以如果这时候比较有多余能力，应该要多存一点钱。

假定说每个月还可以存两万块，那么夫妻一年可以存二

Chapter 2 存下人生中的第一个一百万

十四万，五年就存一百万，那同样根据前面的七二法则，保持每年百分之八的利息，透过复利，每九年可以翻盘一倍。

【 $72 \div 8$ (投资报酬率) = 9 (金额加倍的时间)】

所以，四十九岁的时候又有了两百万，再到五十八岁的时候就会有四百万，再到六十七岁的时候又有八百万，那到七十六岁的时候就有一千六百万。再加上之前那一百万也在进行当中，等于是有两条一百万的投资资金轴在跑动，你的资金是愈来愈多的。

如果你在四十岁的时候存到第二笔一百万然后拿去请人做专业理财规划，四十岁之后，你家里面多余的钱全部拿去花掉都没关系，你要买房子、换房子，小孩子要念大学的教育资金、或者想换车子，每年有两趟的国外旅行，你都可以花，只要先把这笔钱都先存好。你要担心的，是找来的理财专员或理财顾问，是不是能帮你把这笔钱能够每年稳定地增值，每年赚个6%~8%就够了。人生如果说你到了四十岁，如果你存到第二个一百万的时候，坦白说你的人生已经完全没有任何的忧虑，你可以过任何你想要过的生活。

经过两笔一百万的复利投资，想一想，大多数人的寿命差不多就是在七十几岁，一般人都在六十五岁或六十岁以后才会退休。所以换句话说，如果在三十五岁或四十岁的时



曾志尧给你最好的投资建议：

三十五岁跑第一条百万投资线，四十岁跑第二条百万投资线，以后你只要等着收钱就好了！

候，我们做了两个重要的决定，就是我们分别都有一百万了，而且把一百万能够妥善地每年去做投资，请人来帮我们做一些管理，那么到了我们六十、七十岁的时候，你发现手上有三千万左右的现金，那这样是绝对能够让你去过六十岁或六十五岁以后的生活。

先让自己拥有三十万，再思考要透过什么样的方式让我自己赚到第一个一百万，接着怎么样赚到我人生的第二个一百万。手上只要有两百万，就可以拼命地生活，享受生活，因为你就不用担心什么，你现在要做的事情就是专心把你的家庭照顾好，好好地陪你的家人、小孩去玩，因为你已经把退休生活的东西都决定好了。想要从没有钱变成有钱，你只要做到三个步骤：三十、一百、一百。让自己先有三十万，再来从三十万到一百万、然后是第二个一百万。有两个一百万，你就去享受你的富足人生吧！

MEMO

[illegible]

Chapter 3

理财作战大计划—— 了解你的理财性向

01 有了一百万，我该做什么

02 要理财，
先认清**报酬率**的无常

03 为你的计划**买保险**



01 有了一百万， 我该做什么

有了理财的资金，了解投资性向后，定下理财目标朝目标迈进。首先，估算每年要赚几个百分比的报酬率，接下来以慎选投资组合或资产配置的方式去达成这个报酬率，这才能够钱滚钱！

当在三十岁存到了人生的一百万之后，你已经有一定的能力与资格可以理财了，这时候还不要急，因为你还有好多事情要去想！

有了一百万之后，首先应该要先做KYC。KYC就是 Know Your Client，要理财你必须先从了解自己做起，做任何的投资一定要知道自己是个怎样个性的人、自己的目标是什么？

当有了一百万后，一般来说就会开始想很多种的投资方式：你可以全部投资买股票，也可以一半买股票一半买基金、或全部买基金也可以，甚至拿去储蓄也行。选择投资计划的时候，应该要看每个人的个性而选择不同的投资工具。如果说自己的个性很保守，没办法承受股票市场涨跌风险，就可能会把一百万全部拿去定存，但是如此一来，一年想获

利8%就是绝对不可能的事情。我们前面所说的那些三十、一百、一百的计划，也就要修改。

因为你靠储蓄一年才赚4%的报酬，根据“七二法则”的计算，大概十八年才能翻一倍。如果你希望退休之后，还能够达到一千六百万、三千两百万那样的退休存款，就必须提高本金，否则靠储蓄的报酬率目标太低，本金相对的就显得太少。也就是说，到退休的时候，你手上大概就只有四百万到八百万之间的存款而已，这时候因为你的理财性格影响了你的理财计划，而又想要有平均一年8%的报酬率，那么你就需要有所变通了。

► 你要多有钱？

如果你是保守的投资农人，那就选择风险低的储蓄工具，如果你有投资猎人的性格，也应该在保障自己的安全之下，求取其他报酬较高的投资工具。当你知道自己的投资性格之后，也要清楚了解自己到底要赚多少？更应该要想一想，自己到底要多有钱、要赚多少？所以每一个人都必须设定一个理财目标，为了达成我们的理财目标，也就必须要设立一个目标报酬率，用这一百万每年要赚百分之几来达到所

设定下的理财目标。我们理财的目的不只是要有钱而已，你也要问自己：“我要多有钱？什么时候要有多少钱？”一定要有一个明确的数字。这就好像你决定要去出国留学，你一定要告诉自己：什么时候要出国留学？如果确定两年后要出国留学，那在出国前有两件事情要决定，第一，你要准备考试，考完了之后看看你的托福、GRE考几分，你要念私立还是念州立大学？第二，你的钱准备好了没有、准备好多少钱才够？这些事情都要先确定好了才能去做。相同的理财也是一样，理财这件事就是为了让以后过更好的生活，但是一定要设定目标；确定了目标以后，你才知道该选择用什么样的工具来达成自己的目标。

有了理财的资金，了解自己的投资性向后，定下理财目标，不断地朝目标迈进。为这个理财目标，你就要估算出每年要赚几个百分比的报酬率。算出理想的报酬率之后，接下来的问题就是你要选择什么样的投资组合或资产配置的方式去达成这个报酬率。

► 资产配置才是保障你投资稳定的步骤

资产配置或投资组合听起来好像很复杂，原则上来说，



曾志尧给你最好的投资建议：

理财目标=本金+时间+报酬率

就是分散风险去达成目标的投资方式。资产配置是指你的投资资金要怎么分配在不同的资产类别，或是分配在国内或国外的资产项目。因为国内外市场的投资属性、投资风险与抗跌性都不一样，你必须先去考虑国内外市场分配的比重多寡。而投资组合方式是指在这样的配置之下，更细部的产品类别比例去分配。假定说我有一百万，我80%放台湾，20%放境外，这样就是你的资产配置，所有的资产配置方式都要力求抗跌性佳、风险性最小。

以我们现在的例子，当有了这一百万，根据你的KYC，预设了你的目标报酬率是每年8%。所以一百万你有很多方式可以安排：我有A方案，买十万的股票，分别买了三张的股票：友达、阳明和台塑，还有九十万的基金，这样每年可以赚到8%。

我也有B方案，买二十万的股票，还有八十万的基金，这样也可以同样达成每年8%的报酬率。A跟B都可以达到同样的目的，但是各自底下还有更多的细节要看，例如B方案

买二十万的股票、八十万的基金，而这八十万的基金还可以分百分之多少要买国内基金、百分之多少要买国外基金？多少买股票基金？多少买债券基金？还有国内基金要买哪几支？国外基金又要买哪几支？投资组合后的报酬率一定都要达成前面所设定的目标报酬率。

举刚刚采纳B方案的例子来说，假如我买了二十万股票，也买了八十万的基金。那这二十万的股票里面是买了四张的股票：美律、台积电、台塑和中钢。无论是哪一只股票，总不可能一直涨或一直跌，一定会起起伏伏的。所以我可能要在股票这一部分设定好停损点，因为只占我总投资金额20%的权重，所以一年我希望它能够赚到15%，因此这一年在股票这部分就能帮我赚到总投资金额3%的报酬率。

既然在股票部分，一年只能帮我赚三万块钱，而我的目标报酬率是一年赚八万，那么代表我还有五万的空间要倚靠基金。基金的部分占我的总投资额80%，这80%要去赚五万。倘若我的基金能够赚个6%的报酬率，六八四十八，一年可以赚总投资金额4.8%报酬率，加上股票部分赚的总投资金额3%的报酬率，一年有总投资金额7.8%的获利，那就几乎要达成我的目标了。

所以在我的投资组合下来看，不管我什么时候进场买这



曾志尧给你最好的投资建议：

因为选时机跟选股票常常选不准，所以必须
靠资产配置让你的资产能稳定增值。

四只股票，只要我每年都能赚15%，其实就算已经达到我股票今年所预设的目标；基金也是一样，不管怎么分配，只要一年赚个6%，我就可以放心去投资了。

► 实际管理工夫，才是难以捉摸的重点

无论你选择了何种投资组合，其实都代表了不同的风险跟报酬率，工具的选择与比例的拿捏都需要复杂的专业技术能力与信息，这时候就是投资管理的工夫了。管理投资的人，一般来说，不是你自己本身，就是理财专员或理财顾问。

一般来说自己理财的人最容易在这阶段出现问题。对一个没有任何投资经验的人，怎么知道什么时候该买什么产品？该买什么基金？不该什么时候买？该什么时候卖？自己理财常常无法将资金分配妥当，不能把管理工作做好，或是没有设定好停利与停损。所以大多数人在理财完之后，都没有办法达成自己原先设定的目标，这就是原因所在啊！

如果自己有足够的理财经验与能力，这时候你可以多问一些专家看他们能不能给你一个比较好的建议，你才能够做对的决定。所以理财专员或理财顾问的重要性就在这里了，他们有着较好的理财经验，也掌握较快较全面的讯息，能够提供投资者适当的建议，让投资者能够在最小的风险性下达到理想的目标。所以如果你已经有了一百万的资金，那就一定要请理财专员协助你，给你建议、帮你分析。

在这个阶段，我们依照目标报酬率、资产分配后的结果，开始选择投资工具，实地进入市场操作你的资金。这个层次要靠能力、靠技巧，有时候也是靠运气、靠机会的，无论如何，你就开始要尝到投资的酸甜苦辣了。

► 检视投资效果，定时修改理财计划

当你把你的资金依自己个性与目标，找了理想的人帮你进行适当的投资组合后，你就正式进入理财的世界了，因为你的资金已经在市场当中运作。这个阶段你可不能什么事情都不做，因为你要定期去检视你的理财规划做得正不正确、是不是真的适合你自己。

检视的过程正好就是逆向思考，你定期得去看看你的组



曾志尧给你最好的投资建议：

理财到了实际操作阶段就是看真功夫了。这时候千万不要独来独往，要找专业人士咨询。

合对不对，因为投资组合是可以变动的，如果发现你的组合不对，不能赚到钱，或是赔了太多，你可以更动投资比例；如果不是比例的问题，可能根本就是你的工具选错了，或是市场选错了，还是应该要修正自己所设定的报酬率是不是可能达成？你可能要重新思考目标的可行性。

检视自己的投资是不断反省、不断走回头路的过程，如果发现有问题的症结所在，能够立即改善的话，就立即变更。投资组合不对，就快点更动比重，如果发现自己的理财专员或顾问不能给你有用的建议，就赶快换人。检视完成、也进行修正之后，还是继续重新做投资，进行新的投资计划。

“检视”这个过程很重要，不单只是投资过程的审视而已，更是理财个性与心态成长的累积变化。

当你开始投资，变得有钱的时候，相对的也会变得有自信，所以可能会想：当时我设定8%的报酬率，现在觉得太保守，我觉得应该要赚12%会更快、更好。有的人赚了钱之后，市场情形也许比你的目标报酬率还要更好，这时就要考

虑是否提高当初设定的目标报酬率，还是只要达成目标就好。

当然还有另外一种可能性：你原来设定赚8%，结果只赚了5%，发现投资的结果不是你理想的那样，你觉得不可能赚到8%，也不想再投资股票了；你开始要想是不是应该试试别种风险较小的工具，要不要买基金，或是再买一些类似储蓄的工具。这个过程重新审视自己的资产配置。

当你投资后，去检视自己的投资过程，你会发现不是胜利、就是失败，一定会改变自己原先的想法。你会发现三十岁的时候是一种人，三十五岁的时候是另一种人，其实我觉得人都会变，尤其你接触了理财后，或赔或赚，你一定会开始改变你的理财计划。

► 定期检视资金状况

人会改变、你的资金现状当然也会改变，一定要养成定时检视自己投资情形的习惯。至于多久检视一次，就看个人了：有的人觉得说半年检视一次比较好，有的人觉得一年一次，或是三年一次。就我个人的经验，因为全年股市变动比较大，所以我建议每半年就要review一次。

有了一百万之后，你可以有一定的资金开始理财了，开始动手，想一想自己接下来的步骤：先做KYC、更了解自己，决定你要的目标报酬率，根据你的目标报酬率，去进行资产配置与投资组合，这时候你可以找一个有经验的、适当的理财顾问去帮你把风险降至最低、也最有效果，然后在固定时间检视你的理财计划，看看哪里需要修整。

02 要理财， 先认清报酬率的无常

投资的结果掌控在三个重要因素里面，一个是投资的本金，一个是报酬率，另外一个则是时间；只要我的本金透过某个复利报酬率的运作，并且这个报酬率能维持在一定的水平，在一定的时间之内，自然就可以达到我的理财目标。

在这个本金、报酬率与时间的准则里面，报酬率是最难控制的因素。我们可以努力赚钱去增加我的本金，或者某个月的手头拮据，也可以减少本金，少投资一点；我也可以随时掌控资金投入的进出点，如果某个时间点完全没办法投资，当下也可以立刻抽身。

可是报酬率很难掌握，它像是每个人手中永远握不住的沙，没有人能够准确预估自己能获得多少报酬率，因为那永远不是自己所能决定的。

► 投资人心脏强弱不同，所追求的报酬率也不同

报酬率难以管理，因为它牵扯到几个要素。第一个要素，是跟每个投资人的心脏强弱程度有关。大多数的投资人当然都希望自己的投资报酬率能愈高愈好，当你在设定自己的理财目标报酬率以达到理想目标金额的时候，可能会设5%、或是15%，甚至是20%；这些目标报酬率不只是单单代表一个数字而已，它代表你必须要为不同的预期目标花费不同的心思与努力。

假定要达到25%的报酬率，我必须为了这个报酬率去进行我的资产配置，在一番计算、整理过后，为了要达到这个预期数字，我的资金可能80%放在积极型的资产里面，积极型资产代表是一些报酬率比较高但是风险也相对高的投资工具；而我另外20%，投资在报酬率较低而风险也低的投资工具。

可是不管怎么计算，都会发现，我必须要把资金大部分的比例投注在高报酬率的投资工具，我的目标报酬率才有可能一年达到25%。

所以当我每年报酬率必须达到25%，我资金的80%就必须放在每年能获得25%报酬率的投资工具当中，可是什么样的金融工具有可能拿到25%的报酬率？除了期货选择权、权证之外，只剩下非常高风险的股票或者高波动性的股票。要达到这个数字，我的资金绝大部分要放在风险很高的产业里面，报酬率只是一个数字而已，但是数字高低也代表你的心脏能不能负荷这样的震荡。

以前我常常跟客户这样说明：从心电图里面可以看出一个人的心脏运作状况，随着身体的变化呈现不同的样子。假定我现在有三张心电图A、B、C，A的起伏在70到100之间震荡，B的起伏比A更激烈，C的起伏则不规则地大起大落，假定说今天你是个医生，你应该从心电图的变化，可以知道病人的心脏的跳动是否规律，有没有心律不齐的疾病。你看到这A、B、C三张心电图，你会判断哪个人的是健康的。不会是B也不会是C，因为它们的起伏都不够正常，只有A正常运作。

A、B、C三张心电图也可以来测验投资者对自己的理财结果会产生怎样的心里起伏变化。我们的心脏最不会说谎了，你能不能承担你的理财输赢，你的心跳都会老实地告诉我们。

如果你的理财结果，是涨5%或是跌5%，我们感觉的反应不会太激烈，可是涨了10%或跌了10%，我们的反应可能就慢慢出来了。讲数字可能还难感受，直接用钱打比方好了，你本金一百万的投资如果少了十万块，你觉得会不会心痛？你觉得会痛，那表示已经开始受不了，但这还只是10%的增减波动。

如果你的报酬率在20%的震荡，可能会增加20%，也有可能减少20%，这当中就相差了40%，赚最多的钱跟赔最多的钱差了40%，这非常可怕，我们都希望一百万可以变成一百三十万，可是当一百万变成七十万就不是每个人都能接受了。

在报酬率如此不定的大波动程度当中，我们能不能预期？能不能接受？身体能不能负荷得了？真的要看你是怎样的人，你能不能玩得起？

因为报酬率的升降所产生的结果对投资人造成的影响，这些都跟我们投资人的个性、理财偏好有关。一旦我发现我的理财目标所预期的报酬率，可能跟自己的理财个性不相符的时候，就会出现一种状况：市场发生一点风吹草动，我就吓死了。事实上经济市场波动本来就是正常的，稍微大一点的震荡，其实不是什么大事，但就有人受不了了，玩不



曾志尧给你最好的投资建议：

追求“稳定”又“高”的报酬率只是一种理想，投资人千万不要有好高骛远的心态。

下去。

就像是那些从来没有出过海捕鱼的人，遇到海面上那种三级浪、四级浪，就觉得晕得要命；可是那些在海上工作已久的渔民，他们面临五级浪、六级浪，根本就不觉得怎么样，因为对他来说早已经是家常便饭了。

同样在推算我们的目标报酬率、选择金融工具操作时，很多人常常买在高点、也不在低点卖掉，因为他受不了这种所谓波动的程度，他无法接受这样的亏损程度，所以做到最后，他可能一发脾气就卖掉了。市场本来就会波动，报酬率高高低低这也是不争的事实，如果你没办法接受可能赚多赔多的目标报酬率，那么你根本就不应该玩下去，毕竟痛苦的还是自己而已。不适合坐船就不要出海，因为你不适合大风大浪的环境。

► 投资人的经验值不同，能获利的报酬率也不同

除了个性决定报酬率震荡的影响外，经验也是影响报酬率的一大因素。如果你是一个年轻的渔夫，刚出来工作一两年的时间，只在近海捕过鱼，也没有出海超过十、二十公里的经验；而且刚好这一两年可能天气都很好，捕鱼也都没什么问题，渔获量你自己可以接受，也尚称满意。

可是，当有一天你搭上一艘远洋渔船，行驶到阿根廷、巴西等南美洲国家，这个航程中你会发现到很多不一样的气候变化，有可能会看到海上的台风、龙卷风，当你从南美回来之后，你的眼界开了，有更不同的心态去面对你所接触的一切航海事务了。

股市就像是海洋一样，当你见过许多股市大崩盘、股市的多头行情，经历过几次的淬炼后，你会慢慢开始吸取经验，也会慢慢增长智慧。当你个人的经验值愈来愈丰富之后，对于一些事件、一些起伏、一些震荡，可以从过去的失败或成功经验来判断，自己应该用怎样的方式来调整报酬率组合，让你的投资目标达到最稳定的状态。



曾志尧给你最好的投资建议：

市场关键信息投资者不易取得，那就该求助
理财专员，或是替换为操作简单的工具。

一个人投入投资市场的时间愈久，时间累积出来的经验对他的帮助也愈大。从过去的经验里面你会对市场有自己的看法，例如怎样还算正常、怎样就该抽手；当你的经验值愈够，你就愈能够放宽你的报酬率波动程度，而且不觉心疼，相反的，如果你的经验值愈不足，报酬率波动就有可能因为害怕而缩减了。

► 投资人吸取信息强弱不同，可预期的报酬率也不同

我们想要投资赚钱，就是要赚在波动的落差。

当然在波段的最低处买进，在波段最高处卖出是最理想的情况。但是有的人完全不能掌握何时该买，何时该卖：什么时候是在浪头的底处，什么时候又是在浪头高处；到底是一个短期的拉回，还是根本是崩盘。

掌握信息源和过滤信息源的能力与速度，也影响了我们操作的效果，这不是我们有本金就能克服的问题，所以我们对于信息的判断能力也让我们的投资变得复杂。

我们可能在报纸新闻上，或是企业的法人说明会上听到各家企业对于他们自己产业的前景预期，这些是一般人能掌握到的信息。但是这些都只是报纸的片面信息，或者是公司发布的乐观讯息，有很多更关键的内部数据，我们根本就无法取得、没时间去找出来、或是根本没有知识去分析。我们平时接触的信息都太片面了，真正关键的信息是最难取得的。

在投资过程中我们掌握到的只是一般片面的信息源，像报纸信息。我们吸取了不同的信息来源，也就造成不同的投资效果，投资报酬率也就不同了。我常常会跟投资人说，其实在股市投资过程里面，好的信息是一件很珍贵的东西，“信息之所在，乃暴利之所在！”你愈能够获得、解析比别人更好或是更快的信息，你就愈有机会赚到钱。

► 市场投机者，股市秃鹰与股市老鹰

我也要举一个很恶劣的例子，是之前发生的股市秃鹰案。所谓的股市秃鹰，是一群金主获得他人提供的内线消

息，早一步获知金检局认为某公司财务不健全，必须派员调查，而一旦该公司被查出来内部财务体制不健全，消息被公布揭露出来后，这家公司的股价必定很快就会下跌；而这些股市秃鹰就在金检局还没去查这些公司，公司的股价还没下跌前，先去放空公司的股票，也就是先借公司的股票把它卖掉，等到股票真的下跌的时候，他们再把它买回来，就赚了中间的差价。

有了秃鹰，也有所谓的相对的股市老鹰，他们获得内线消息，早一步了解某公司在下一个月或是下一季营运会出现转机。所以他们就先抢先买进这家公司的股票，等到公司利多消息放出以后，散户一窝蜂追价买进，他们伺机以高价卖出。而能够事先布局的这些股市秃鹰、还有股市老鹰就是靠信息赚钱，他们的信息是真正关键的、最有用、也是最快的。

► 投资人的技术能力不同，能吃到的菜色也不同

个性、经验值、还有掌握信息的能力等等，都不是一般人想投入理财世界就能任意掌控的因素，此外，理财的技术

能力也相当重要。理财技术能力包含了资金的配置能力，以及技术分析能力。



曾志尧提醒你

一般的投资人没有办法掌握到这些最正确、最重要的信息，即便我们掌握到这些信息之后，我们也不能够靠一两份信息就做出判断；可是当信息变多的时候，我们又能够怎么样从这个信息里面判断哪些是正确？哪些是不正确？即使是正确信息里面，也可能某些信息看多或是看空。

一般投资人与其汲汲营营去寻找、分析信息，那我们不如去归纳出比较符合自己实际状况的投资方式。如果要花很多的时间去判断这个股价可不可以买，那还不如保守理财，稳定自己的报酬率。

技术分析能力是指我们在看股票市场的成长表现，比方说我现在观察日本、韩国、中国等五个国家的股票市场会赚钱，那我应该五个国家都去投资，还是挑选几个国家投资就好呢？这时候就需要技术分析来支持你的判断，你必须透过过去的成交纪录去分析，在这五个有前景的市场里面，哪个市场的获利空间相对看起来最为突出、最值得压宝。这就要靠你的能力、靠你的技术了。

像是前后年，几乎所有的投信与投顾，都一路看多日本市场，为什么？因为日本市场在2002年年底美伊战争开战前的时候，日经股市大约在九千点附近，然后到了2004年的第一季，日经股市已经攀升到一万两千点左右；从2004年的第一季到2005年的第二季为止，经过一年的时间，日经225指数一直没有多大的变动。可是2005年的九月份，日经股市居然又从一万点开始往上冲，冲到一万四千点左右。截至十二月初，日经225指数已经逼近一万六千点大关。

如果你是有能力分析的人，你可以从历史的纪录去分析一个股票市场的底线与高峰。根据过往的历史来看日本股市，在2001年美国股市崩盘之前，那时候日本股市大约在两万点，可是如果你有远见再往前看，日本股市最高的纪录是落在三四万点。即使很多国际股市其实都已经创下最近这几

02 要理财，先认清报酬率的无常

年的新高，可是我们来看日本股市，它不断往上攀升，近一次的新高在两万点，而最高峰是在三万点，就当时日本股市的走向，它还有很大的成长空间，所以，如果你是长期投资，就可以把握这机会。

今天我们在看一个市场的获利空间有多大，并不容易去判断，你不可能用基本分析去判断，你要技术分析去研究。那技术分析也不是一蹴可及，现学现卖的。

资产配置能力我们在前面已经提过了，是你透过比例分配去将你的资金放在不同的投资工具，以获得理想的报酬率。这种投资组合的建制管理，在不同人手上，也会发展不同的效果。

同样是一百块钱，不一样的人会有不同的管理方式：就像妈妈买菜，假定每天的买菜金是一千块钱，要应付五口之家的三餐的话，一个传统的妇女，她可能就会买得很好，因为她知道怎么样去让这一千块钱发挥它最大的效用：她知道要到传统市场去、什么时候去买菜最便宜，知道找哪个鸡贩、肉贩、水果贩可以用最少的钱买到最好、最多的东西，她也知道哪个时候该买哪种蔬菜会比较便宜，也可以配出好吃的菜。

可是对一个职业妇女来说，她没有太多时间逛传统市

场，所以她去公司附近的百货公司超市买菜，同样一千块的预算，她可能买一片鳕鱼就花掉两三百块钱，其他配菜就只能草草了事。同为一千块的资金运用，去传统市场的妈妈跟去百货公司买菜的妈妈，他们做出不同的菜出来，给家人带来不同感受产生不同效果，这就是妈妈们的选择，妈妈们的配置带来的不同结果。



曾志尧提醒你

无论是技术分析或是资产配置的能力，都是需要不断尝试与学习才能渐渐步向轨道的。而这两个能力的培养也必定影响投资人在投资过程当中的投资效果，能力愈高，投资报酬率当然就愈好，这就是跟钱有关的能力。

► 投资人必须相当果断，设下停损点的自我要求

最后与报酬率高低有关的因素就是一个人的果断程度。果断是经验跟常识的累积，但是一般投资人却不容易在应该果断的时候当下做出决定。

在投资过程里面，我觉得大多数的人出差错的原因，通常都是已经赚到钱了，可是没有在获利的情況之下出场，反而继续拗，结果本来赚的钱又得吐回去。譬如说我投资一百万，在股票情势大好之下，一百万变成一百三十万，本来我把它卖掉，就可以赚三十万，可是我心想：不对，现在气势正旺，这个市场还被看好，我应该继续留着，“说不定”可以涨到一百四十万，等到一百四十万我再来卖掉。结果等了一个月之后，发现不但没有一百四十万，而且只剩下一百一十万，这时候才想这下糟糕了，也该卖了，这种“说不定”的心态就是害人少赚钱的不果断下场。

当然有些人也因为不果断而亏了钱，有些人该停损他不设，譬如说我一百万拿去投资后，发现赔了五万，但是还是跟自己讲，反正只赔五万，一定是暂时的状况，“说不定”

还会再拉回去，一点也不急着把烫手山芋卖掉。它跌了5%，损失五万块还不卖，到了跌了十万之后，已经开始有点不安的感觉了，但是又不想认赔，之后一定是赔得更多。

当股价往下掉的时候，不是反弹回升，就是往下跌，我们要怎么去猜是从负百分之十到负百分之五，还是变成负百分之十五，我们永远只能“猜”，但是却永远无法确定。

投资人能做的事情就是，在投资一开始的时候就告诉自己，一旦获利到什么样的程度，我就要把它卖出，一旦跌到什么样的程度，我就要设立停损，这个叫果断。要说果断很简单，真正要做到绝对不简单，因为你是否能果断投资，除了看你自己过去投资的经验之外，跟你是不是真的严格要求自己，在投资这方面是不是也严格约束自己有关。我们看一个人有好的投资结果，背后影响的因素实在很多，除了能力之外，自我管理是很多投资人不愿去诚实面对的心理建设问题。一个人有没有投资的纪律，往往才是投资获利的关键。一个人的投资纪律性愈强或自律要求愈严格，他就愈有弹性、愈有可能生存下来，因为他攻守有节。

投资，赚到钱的时候应该知道赚到哪里就好，留点钱给别人赚；亏的时候也是一样，我亏到我能够承受的钱，反正留得青山在不怕没柴烧，不要硬拗。我们实在不需要经过很



曾志尧给你最好的投资建议：

资产配置是投资最重要的影响因素！

悲惨的投资经验，才能体会果断对于投资成败的影响，我在这里奉劝各位投资人，投资一定要果断、要有自己的一套赚钱赔钱的标准，优柔寡断、彷徨、忧虑、害怕、空想、过度的期望，只会让自己困在金钱的迷魂阵当中，还不如给自己一个目标与底线，即刻下决定，赶快脱离出来，再从另一个角度来看这个市场，反而会为自己的未来投资之路，找到新出口。

03 为你的计划买保险

保全你的未来与计划，你要做保险规划。当人生能够成功理债，接着听专家的意见成功理财、累积储蓄之后，就什么都不用做了吗？其实除了储蓄、理财外，你还必须给未来一个保障。

在三十岁前，我们就要开始做好储蓄准备，面对理财计划，我们还有三十年的时光要好好努力打拼，但是在这三十年里面，就真的能够确保一切平安顺利地打拼过生活吗？我想是不一定的。

人一生大概要花三十几年来赚钱，我觉得人要保持这三十几年的赚钱能力，并且保全你的未来、保障你的人生计划，保险的问题绝对不能被忽视。寿险规划就是除了理财投资之外，你不能忽略的另外一项提供保障的人生投资。

► 意外的债务，可能打乱所有的理财计划

我们这一辈子所赚到的钱，如果要让它保值，并不是继续拼命赚就行了，我们必须让储蓄能够有所保全。正常情况下，我们大部分的人可以平安顺利地活到六十岁，我们的人生也许可以赚到三千万，但是还是有少数的人不能赚到这个数目。

是哪些人呢？第一种可能是他没有活到六十岁就死掉的人。如果有人没活到六十岁就先身故，当我们检视他的身后财产，首先要先看看他有没有债务？如果他有债务，那这笔债务由谁来还？

一般来说，家庭中，男性还是主要的经济的来源者，一旦这个主要经济来源没办法继续工作，譬如说因为重残、重病或者死亡之后，不能为这个家庭贡献了，但还有一件事情是不会停的：他的家庭的生活还要继续。他的房屋贷款、汽车贷款、孩子教育经费、生活费用等，这些问题不可能因为经济来源的意外而消失无踪。

如果一个人因病或残，会有两三年，或许更长的时间，

必须待在医院接受治疗，甚至最后还要面临死亡，长期的医疗费耗损可能已经掏空家里所有的积蓄。如果是家里的主要经济来源者因伤因病住院，不但要不少医药费，而且家里的财务状况会完全呈现坐吃山空的景况，如果没有买一个好的医疗保险前来支持，家里的经济必定陷入困境。

我觉得为了避免发生像死亡这种最大的不幸，或是像重病、重残等对家庭经济产生重大的摧残；当我们一边在储蓄、理财、为工作繁忙时，也要预想未来这三十年里面，有什么东西会让我的家庭产生很大风险的变数，先把它找出来。为了确保即使发生不幸的事件，但是我整个家庭，以及我当初所规划好的理财计划，不会因为当事人的意外事件而受到影响，都能够继续执行，那我就必须要为了保障家庭与理财规划而给予保全措施，就像设立一顶防护罩一样，我必须求助寿险规划。

我们在规划我们未来人生的时候，会想未来：应该要有什么样的房屋、买什么样的车子、过什么样的生活，但我也想问：那么你有没有为你这些计划买一个保险？

疾病死、意外死、疾病残或意外残，这四种状况对我们的理财规划与家庭经济状况是一个很大的风险。这个风险只能用寿险来规避，我建议寿险、意外险、医疗险跟防癌险，



曾志尧给你最好的投资建议:

寿险规划是一项人生的防护罩, 你一定要买来保护自己!

这四种保险一定要买足, 否则这些意外一旦发生的话, 对你家里的伤害是很大的。

像我母亲在十多年前患糖尿病, 其实是不能根治的, 而且必须洗肾, 当时还没有医保, 而她差不多一个月去洗一次肾的费用大概要花费五六千块。母亲上医院, 总是要有人陪伴在侧的, 子女就要请假陪母亲去医院; 等到后来我母亲从一个月洗一次, 变成一个月洗两次、一个月洗四次、一个礼拜要洗两次。不但一个月的洗肾费用, 从一个月五千暴增到一个月四万, 我们子女还要特地请假陪母亲上医院, 加上因请假而少赚的钱, 与后来还请了全职看护在一旁照顾的人事费用, 一个月可能就要花上十万块。要是一开始的时候, 就买一个很好的医疗险, 医疗费可以让保险公司来帮忙负担, 对家里的影响就可以减轻很多。想一想, 当家里有人生病, 还要分心来烦恼家里的经济情况, 岂不是令人焚心?

► 适当的保险规划，为将来的突发状况做准备

我自己在十多年前，曾经从事寿险业，我对寿险的观念一直都有很正面的想法，那真的是一种提供无后顾之忧的投资。我们为了未来的生活努力工作赚钱，最好的情况就是能顺利、平安地生活，但是我们并不能对抗意外或者是疾病，一旦无法工作，我们就必须找寻替代的经济来源，我们必须求助保险。我建议要好好地将自己的未来计划与保险结合，计算你买的保险能不能保障你未来的计划。假定你打算要买房子，这栋房子要花一千万购买，而你向银行贷款五百万，那么你就要为这五百万提早做准备，因为这五百万是你欠银行的钱，这五百万如果因为你发生意外而缴不出来，那这房子肯定会被收走，你们一家人就会没地方住了。所以你必须对你计划里面的这五百万贷款先做保全，另外可能还要保障小孩子的教育费用几百万、太太跟小孩子的生活费用几万等等，你加一加之后可能会浮现一个数字，也许是两千万，或是两千五百万，你再决定你可以买多少的比例。

你计算了应该保障的金额之后，这笔金额你要买到

100%、75%、50%、还是25%，就要看个人的想法了。如果你买了百分之百的计划保障，代表你有了百分之百的防护罩，你的未来计划可以没有后顾之忧地实行。

我认为所有人都有能力可以为自己的计划作保障，只是意愿的问题而已，愿意跟不愿意差别可能在于：你对于保险的理解程度够不够？再来，你到底在不在乎风险？我们买汽车一定会买保险，但是每个人投保的车险都不一样，车子的投保种类很多，你有没有买第三责任险？有没有买意外险？有没有买台风险？有没有买水灾险？买多少不同种类的保险也就可以看出一个人对于风险的态度。像我自己车子的保险我买全险，因为我是一个非常担心风险的人，不希望自己在意外发生后，还要负担全家的经济责任。

不同人对风险的认知也能显示是不是具有投机的心态，具有投机性格的人，他愈不相信意外、不相信厄运会降临在自己身上，他也不会花钱去买保障，所以一旦意外发生的时候，他表现出来的抵抗力就愈差。



曾志尧提醒你

如果你是一个珠宝收藏家，你家里面如果摆了一个五克拉的钻石，你会不会去装保全装置？会不会买保险箱？或是到银行去租个保险箱？你会吧！这些实质的贵重物品我们都知道要想办法去保全它们的价值。当我们有一个很好的、完美的对未来人生的规划时，我们是不是也应该去为这份计划买一个保障？

珠宝、古董看得到，但是那只是你现在拥有的珍藏而已，你对往后几十年做出来的理财、储蓄规划也许是你看不到的实物，但是那是在不久以后，你所唯一能寄托的一切，这更需要、也更值得你为它保全它的完整。

Chapter 4

理财也理债， 跟自己的欲望对抗！

01 找出**负债**的元凶

02 **脱离负债** 的十大方法



01 找出负债的元凶

浪费、奢侈都不会是理财该有的态度，现在很多人因为过度消费与冲动消费而负债，这下子就离理财的路更远了。要远离负债就要抑制消费的欲望，那就找出让我们负债的元凶，再逐一击破吧！

前面的章节曾经提过，理财不仅仅是一种行为而已，理财除了实际的投资行动，也是一种节约的态度。很多人不能够好好理财，不但是根本资金不足，他们的心态也无法理财。

► 名牌的呼喊，你听见了吗？

所谓的名牌（BRAND），对一般四、五年级生（除了那些超有钱的达官贵人、士绅贵妇外）其实吸引力没那么大，我们似乎都不太在乎名牌的，因为我们知道那不是必需品。但对于六、七年级甚至是八年级生，他们看到影剧圈中的偶像明星穿金戴银，开名车戴名表、穿名牌的衣服、拿名牌的

包包，以往宣传主力在贵妇、大爷的名牌商品，营销对象也开始从贵妇移到上班族，再由上班族移到年轻人。

我在街上看到很多年轻人，一看就是上班族，他们手上拎了一个LV或GUCCI的包包，可是他们消费得起吗？其实是消费不起。一个名牌包包，最起码三万、四万，所以很多人都会觉得没什么，反正刷卡消费，我只要缴5%就好了，刷五万块下个月只要缴两千五就可以了，因为两千五我付得出来呀，这种情况之下，养成“人人都买得起”名牌的观念。

一旦养成名牌精神，全身上下都要重新镀金一遍，剪头发，你就要去找设计师剪；化妆品，要用海洋拉娜，接着项链、衣服、裙子、手表、鞋子、包包，全都是名牌。

这几乎是一种上下串通的情形：消费观念改变让更多人觉得应该买些名牌的东西来衬托自己，于是厂商推出高级产品，透过营销活动宣传，还要设计基本款、特别款、限定款来让消费者入门与哄抬价格；银行扮演的资金提供者透过一个容易消费、容易还款的机制让消费者轻易获得奢华商品。厂商与银行互相帮忙，厂商获取商品销售的利益，而银行则从消费者付不出全额而使用的循环利息去赚取利益。消费者除了拿到几件商品之外，背后还有惊人的债务要背负。

从正面角度来看名牌，它可以彰显你跟别人不一样，如

此而已，即使拿了、穿了、戴了名牌，却也不代表比别人好多少。

► 时尚依旧，但负担大减的“五分埔精神”

现在不少年轻人都很崇尚名牌，事实上这些名牌对于他们的工作或理财，都没有很直接的帮助，名牌只是他们虚荣的一部分。但是我觉得是否需要穿名牌衣服全看个人所好，不过我还是想要倡导一下“五分埔精神”。

“五分埔精神”是强调，你去五分埔买衣服，只要花名牌十分之一、五十分之一的价格就可以买到好看的衣服，还可以穿出很时尚的感觉。很多演艺界的人也常常会到五分埔买衣服，但是他们还是照样引领流行，不一定要名牌陪衬。

如果你是一个上班族，工作需要看起来特别别致、与众不同的衣服来增加你的工作表现，衣着对你来讲是相当重要的事情，为自己买一两套比较好的衣服是应该的，因为那等于是自己工作的一部分，那是自己赚钱的道具。我个人比较建议的态度是，名牌这些东西应该是要当做道具来看，而不是生活必需的一部分。

在平常的时候，我可能Calvin Klein、Hang Ten什么牌子的衣服都会穿，但是到了比较正式的对外场合，就会拿出名牌服饰。那些高级服饰，其实都是一种表演的道具。我平时居家的东西都非常平价，但是在特殊场合还是会有特别好的服装展现，对我来说那是道具。如果没有适合的舞台去展示，要那么多道具做什么？如果不是适合的舞台，穿戴了道具又有什么意义？

“五分埔精神”是要用一种低调的积极态度去看流行时尚这回事，要有品味、要流行都不一定要花好几万块才能得到，便宜又大碗的东西一直都在。况且这些身上穿的、手上拿的东西都是工作、生活最重要的必需品，只是一种点缀而已。

有人为了这些道具而身负庞大债务，是多么可惜又不堪的事，因为没了那些东西也不会怎么样，有了也不会怎么样；可是如果你能把这些花在名牌上的钱拿去存起来、去做投资，你就能比其他人先理财、先成功，等到你有了一大笔钱无后顾之忧后，要买多少正品、买多少名牌绝对没问题！

► 百货公司周年庆大厮杀，是买气氛还是买商品？

很多人平时省钱不买东西，等的就是接近年底时候各大百货公司的周年庆特卖会，再把想要的东西一次买齐，一般消费者打着如意算盘，心想反正这期间有优惠、有特价、有赠品，当然要周年庆买呀！

结果这一买常常造成大失血，买了好多本来没有预计要买、或是暂时用不到的东西。百货公司在周年庆给予折扣与特价，但是周年庆那个时候场地人挤人的情况加上现场的音效、售货员的推荐词，让整个周年庆形成一种“我拼了命买、我一定要抢到、我一定要多买”的现场气氛，通常进去的十个人中，有九个都买超过他原定的金额，因为我们在那种氛围之下，忍不住多买了好几样东西，等到脱离那种气氛又忍不住后悔花了大钱。

不只是周年庆，我们日常购物也常常会买了很多不该买的东西。像我家附近就是爱买商场的卖场，每次和家人用完晚餐，我就会去爱买商场散散步，顺便买一罐家里缺的牛奶，可是每次去的结账金额都至少要一千块，不知不觉买了



曾志尧给你最好的投资建议：

百货公司周年庆终究是商业操作的产物，最大赢家永远是业者。

很多不在购物清单上的东西。

因为我们常常会有“既然来了，就顺便看看”的心态，看到哪些东西特价打折，就忍不住花了钱，即使不缺什么，但还是会买。我们实在太容易受到物欲的诱惑，如果身上刚好有钱，或是带了卡，很轻松地花了钱，但是也浪费了。

出外消费一定要克制，尤其到百货公司或大卖场，琳琅满目的商品很难让人不心动，自己真的要想办法压抑。像我因为常常去卖场买了很多多余的东西，后来要去逛街，为了节制消费，我就会放一百块在我女儿的口袋，不带卡也不带多余的钱，反正只能用那一百块，用在该买的地方，即使周围气氛再热闹、低价口号再洪亮，没钱什么事都办不到，带一百块就买一百块的东西，少花就是多赚。

🎯 一天一杯Starbucks，你失去了什么？

很多二十几岁的年轻人或上班族每天都要喝一杯星巴克咖啡，好享受、好有格调喔！可是你有没有想过，一杯星巴克，几乎是一个人一天薪水的10%！你可能感觉不出来，如果你在星巴克买一杯咖啡外加餐点的话，大概是一百五十块钱；你的月薪是三万块的话，平均一天赚一千块钱，而这份一百五十块钱的早餐，已经是每日所得的15%。如果想到这一杯咖啡要花你一天薪水的15%，你应该就要警觉是不是该调整这样的消费习惯了。

要享受之前，你应该知道自己每天赚多少钱，看看你买的东西是你一日所得的多少百分比，是不是真的值得花？如果已经没钱了、或是真的没赚那么多钱，那就认份点，不要喝星巴克，去买三合一的咖啡，自己泡。一杯星巴克咖啡，喝起来的感觉跟自己泡的咖啡，真的会相差这么多吗？可是为了要获得那高级时尚的感觉，必须得多花八十块，甚至多花一百块，你知道自己到底付出多少代价吗？

► 不要出国享受，还是回国理债吧！

另一项比较大的支出项目是出国旅游。现在人愈来愈注重休闲娱乐了，而且有周休二日以后，学生或是上班族的休假也很多，出国旅游非常方便也很普遍。很多人可能就透过周休二日的方式，只要再请个三天假、五天假，前前后后可以休九天。放了九天假，这表示可以从一个东南亚或东北亚三五天的邻近亚洲国家，拉到欧洲线跟美洲线。

因为可以安排更多的时间，所以我们可以愈玩愈远。如果只是跑新加坡、或日本、中国香港、马来西亚这一带，三天五天行程，旅费大概一两万就够了，可是一旦旅行的时间可以拉长，行程可以拉到美国、欧洲线，这下子旅费就会从一两万瞬间暴增到将近十万块钱，而且美国与欧洲这些地方生活水平不低，平均消费金额也要增加。

可能几个好朋友觉得好久没有出国旅行了，决定利用连续假期，一起去远一点的地方放松一下，这一趟出去很可能十几、二十万就不见了。虽然现在很多旅游公司可以让客户办理分期付款，让消费者觉得花钱好简单，只要时间许可，旅费根本不是问题，可是这些年轻人他们可能一年储蓄都不

到二十万，他们真的具备这样的消费能力吗？

旅游本来就是让自己可以从工作压力中暂时解脱、好好放松的休闲方式，可是不管假期是短是长，出去旅游一定是要花钱的，如果放了大假、花大钱之后回来，对于账单与负债的压力感到恐惧，还不如事先衡量自己的经济实力，去可以去的地方、花可以花的钱，让旅游发挥它真正的作用，能玩得开心，而且，心安理得。

► 你爱当车主？还是当车奴？

人到了三十岁左右，可能因为结婚或工作需要，在这个时候开始买车了。大多数的年轻人不喜欢买二手车，喜欢买三十万、五十万左右的新车。但是这些人哪来的三十万、五十万买车？大部分都没有，都是存十万、十五万，靠着标会之类的，先付个头期款，剩下的四十万，就来分期付款。

假如四十万分三年三十六期还，每个月要还一万多块，这就有趣了：自己每个月只赚三万多块钱，每个月要还一万多块的车贷，停车费又要五千块，还有房租等的固定开支要付，这下惨了，要负债了！坦白说，除非你有足够的储蓄，像是有六十万的储蓄金，你可以买四十万的车，最起码还有

二十万可以运用，否则三十岁的年轻人是根本不能买车的，因为你一买车就是负债，因为你的资产现在是零。不管买什么，理财最怕的就是负债，因为负债的利息很高，而且我们赚钱的速度赶不上负债的速度。

而且很多人买车，只想到买车子的费用而已，万万没想到还有养车子的费用！即使你用无息分期买车好了，一个月付那一万块钱对你来说也不算什么，但是你不要忘记了这个车是要养的。想一想，买车后你不用买保险吗？

一部五十万的车，保险费大概三万块钱左右，摊到每个月里面，就是每个月三千块左右，加上车贷每月须付的一万块，就变成一万三；但不要忘了还有牌照税、燃料税等，全部加一加，一年大概一万多块左右，等于一个月又要多一千块，变一万四了，还有油费、停车费，最起码每个月再加两千块钱，总计一万六千块钱。为了买辆车就要每个月花一万六的基本费用，而且如果再加上每隔三个月、四个月就要保养、打蜡的花费，就变成一万七了。

买一部新车，每个月摊掉一万块钱买车费，还要七千块的养车费。这还没完，一般人买车大概三到五年就想换车了，有车的人都是这样。当你把车债还掉之后，发现到自己第二、第三年，又想换车了，车子折旧之后不值五十万，可



曾志尧给你最好的投资建议：

买车=车资+养车。

车子不是“有了”就算了的，你要呵护它，
保养它——全都是钱。

能只值四十万；等于说一个月要一万块的折旧费，这样一个
月负担的车费是两万七千块，换句话说，你买一部五十万的
车，停车费、养车费、保养、折旧费等，一个月加起来就是
两万七千块。买这部车已经快超过你的薪水了，可怕的是根
本感觉不到要花这么多钱，因为这些费用不是每个月固定跟
你要钱，却莫名其妙让荷包缩水。

不同月份该缴的牌照税、燃料税、保险费都需要付钱，
因为它们不同时间来，所以感觉不出来。下面我列了一张
表，你就知道买一部车要花掉多少的费用。

你应该算一算自己年薪赚多少钱，也许年薪不过四十
万、五十万，但是一个月花在车子的费用就两万七了。所以
我建议能够不买车就不要买车，即便你做业务都不要买车；
如果说你真的一定要买车不可，那就买二手车。买个二十万
的二手车就可以了，虽然二手车烂、常出状况，但就让它故
障没关系，至少你不会负债这么多。买二十万的二手车，可
能自己有十万块钱的资金，那只要负债十万就可以，而且十

万块很快就还完了，压力没那么大；你为了要减少养车费用，或减少车子故障的费用，而买新车，结果是必须负债四十万。减少负债是最重要的，真要买车就买二手车，不要买新车。

► 房子会不会成为生命中无法承受之重？

随着年龄的增长，一般人要面对的问题愈来愈多，除了工作赚钱之外，一些重要的开支项目也跟着浮现。刚刚提到的车子问题是其中的一个，提到车子，当然不得不提房子问题。

车子可以不买，因为我们可以倚赖大众运输工具，那房子能不能买、该不该买？房子的问题比较复杂。要很多人不买房子根本不可能，房子就像是人生的一个里程碑，买房子像是一个人人生必经的仪式。很多人觉得租房子没有保障，甚至有人觉得每个月付一万五的房租给人家，一年就付了十八万，五年下来要付掉九十万，不如买房子。可是不要忘记一件事情：你付了房租，就是立即消费，付了钱就没事了，五年下来你消费掉九十万，你没有欠人家一毛钱；可是如果

Chapter 4 理财也理债，跟自己的欲望对抗！

今天手上只有五十万，你去买五百万的房子，就必须负债四百五十万，每年要付二十五万加一年百分之六的房贷利息，大约一年就要付二十七万。

这不是九十万的问题，而是二十七万的问题。你跟人租房子是付掉九十万，没有负债；自己买房子，每年多花掉二十七万，而且还负债了四百五十万。“一定要买房子！”这是一种迷思。如果你非得要买房子不可，那可不可以考虑二手房或是总价低一点的房子呢？

你买个三十年房龄的房子，干净一点就好；或者你买卫星城市的中古房，花个两百、三百万，住得辛苦一点没关系，至少不会负高额的债款，你就还有机会多存点钱。

买房子的时候一定要去估算，要想得长远一点，想一想我该不该买？如果真的该买，我要怎么买？我该买新房，还是买二手房？千万不要打肿脸充胖子去背负那好几十年的房屋贷款，千万不要忘记，当你少负债，就有多余的金钱去投资，为自己的未来准备，而不是囿于一时的债务，永远脱不了身。



曾志尧给你最好的投资建议：

房奴比卡奴欠更多钱、欠更久。

► 小孩教育费花得多不如花得有头脑

我觉得每一个父母亲对小孩子教育的期待都不太一样，每个小孩子他本身的天赋能力当然也都不同，就是因为父母期待的程度不一，加上地域性的差异，孩子教育费对不同家庭来说，是不同程度的负担。

最基本的小孩子的养育费用，当然是去上课的钱：譬如你在台北，让孩子去念托儿所，可能一个月就要缴一两万块钱的启蒙费，换成是在中南部，一个月大概只要四五千块。再来，现在很多父母越来越重视子女的潜力，常常送小孩子去学才艺，发掘他们的天资。如果说你是在南部的乡下，像我们嘉义县东埔乡，学一样才艺一个月才一千、一千五百块；在桃园地区，我们家小朋友，她光是学跳舞，三个月就要六千块，学费贵了四千块，还只是学一点皮毛，怎么想都不觉得值得。

小孩子的教育费用除了读书与才艺之外，不定时就会出现一些必要开支，像是课后辅导费、教材费等，小孩子一旦懂事，花的钱愈来愈多，但是这些钱不得不花，因为父母总是希望给孩子最好的教育，盼望子女成材。一般父母亲都担忧小孩子可能会输在起跑点，因此只要觉得有能力、有机会就让小孩子去学学这个、上上那个，明明家里每个月就只能存个四五千，但还是愿意让小孩子去多学点东西。

就我的看法，父母拼死拼活地节约，只能省下几千或是一万块，却把这些钱都拿去让小孩子去学才艺，其实可以考虑，这些钱是不是一定要花？小孩子是不是真的能从才艺班里面学到东西，还是只是去打发时间？

想一想自己的经验，小时候学过的东西，现在还记得吗？大部分的才艺班，当然真的教了东西，可是小孩子回来之后，他还会练习，专注在这些才艺内容吗？学了半年、一年的钢琴，就真的会弹钢琴了吗？才艺班是片段式的教学，或者是基础性的教学，而真正的才艺展现是需要很多天分的，没有天分只是花钱消磨时间而已。

而且小朋友的专注能力很有限，特别是小孩子刚读书的时候，探索的心态重，大多是透过玩乐去接触事物，一边玩一边观摩，他其实没办法专心于某一件事情上面；另一方面



曾志尧给你最好的投资建议：

小孩子的教育费是该花，但是应该花得有效、
花得聪明！

来说，很多心理学家都说，小孩子大概在六岁以前是人格养成的重要阶段，你把他放在什么地方，就会让他塑造出什么样的人格特质：放在幼儿园，就是由幼儿园老师、同学来决定他的人格；托给菲佣，那就是由菲佣来决定他的看法；如果留在自己身边，父母就扮演最重要的角色。

父母会决定小孩子的人格养成，而父母把小孩子丢给托儿所、丢给才艺班，有时候真正的原因只是没有时间罢了。当你有方法时，就会用自己的一套去做；当你没有别的选择的时候，就只能用一般人做事的方式。很多教育专家的小朋友真的都上过才艺班吗？很多很杰出的人，小时候也不见得都上过补习班。父母省下的钱如果只是让孩子打发时间，不如亲自陪伴成长，这其中的互动学习与亲子相处，将会更令人意外。

很多父母亲会让小孩子去念双语学校，一年可能要花二十万，念了五年要花一百万，直到小孩子上小学，他真的会念几句英文吗？其实只有他在学校那两三个小时的时间，他

才会讲英文，但是他大部分时间其实都不讲英文的，因为周遭没有那种环境。

如果你有别的选择，你有自己的方式，你就能开拓新视野，做得跟别人一样好，或许更好，就像你要小孩子学英语，你不要把他放在台湾的双语学校，而是直接送去国外游学团，到美国、澳洲、英国等等，每年去一两个月，让他在这些环境中学习语言，体验当地文化。花同样的钱，但是小孩子会更具有国际观，学得更好。

父母都愿意在孩子身上投资，但是当你没有选择的时候，凭自己的印象、经验就去做了。投资小孩子也是一种投资，花了一样多的钱，小孩子表现出来的结果却不一样，那是因为你没有用对方法，没有花对心思。教育的方法是应该配合孩子的个性思考，父母省下的钱，应该做更有效的运用，不是凭着他人经验道听途说。学习新的东西，我觉得不难；但是要放弃旧观念，比学习新观念更难。

► 储值卡累积了金钱，也累积了浪费

除了信用卡与现金卡之外，储值卡也是现在非常流行的金融工具，大众运输有悠游卡，连锁超市有i-cash卡，连锁



曾志尧给你最好的投资建议：

金融工具是一把刀的两刃，它能够给我们带来便利，也会让我们不小心掉入负债的陷阱。

咖啡店也推出自己的储值卡。如果我们不带现金，拿Starbucks储值卡去消费，结果可能会发生什么事：

“我要一杯中杯热拿铁。”

“先生，你要不要再来一个蛋糕？”

“好啊！”（心想：反正我有储值卡）

你就刷了。储值卡让你的心里有“我已经先付钱了，多买一点也不用拿现金出来买”的这种感觉，不知不觉就会愈买愈多而不自知，用完了钱再去增值，这也是相当可怕的事。

► 我是要享受便利，不是要承受厄运

想要真正远离物欲的诱惑，我建议应该带少量的现金出门，不带任何金融卡、信用卡。如果真的必须购买较大金额的物品，先问问自己，你是不是已经准备好要付这笔钱？身上有没有那几万块？如果有的话，可以先用信用卡结账，但是在账单来的第一时间就必须把钱付掉。

信用卡把很多东西都自动化了，可是它并不代表自己不需要记忆；当你享受了方便，但别忘了一点，没钱缴款而遭受利息负债的不便，就是受到的最大处罚。

所以我反而觉得金融工具用得愈多、会愈复杂，会加重我们理财的难度，提升理财成本。

金融工具简单就好，一张金融卡跟一张信用卡就够了。不要为了免费停车、集点换赠品等蝇头小利，办了很多张的信用卡，把自己搞得很乱，让自己的账户更难处理。总之，要享受金融工具带来的便利，不是去承受它们带来的厄运。

02 脱离负债的 十大方法

理财之前先理债，列出十种脱离负债的方法，摆脱穷光蛋生活，对抗欲望改掉乱花钱的坏习惯，你的理财计划已经开始！

► 第一大：先确定你有没有负债的事实

要远离负债，最基本的是一定要先想自己到底有没有负债，负债多少，负债情形究竟严不严重，可以负担得起吗，如果可以负担的话，大概多久可以偿还债务。这是最基本的扪心自问。

第一步我们必须确认自己到底是不是真的有负债的事实。首先我们可以制作一张负债表，去算一算我们的经济状况。

资产负债表其实不复杂，我们可以想象资金是一座跷跷板，左边是你的资产，右边是你的负债。什么是资产？现在你固定进来的收入，或是已储蓄的收入，就是属于资产项

目，还有你现在所有的投资，可是这投资的来源不能是借来的。像房屋贷款也可以算资产，假如说你买了五百万的房子，可以把这五百万算在资产里面，可是不要忘记如果你的房子动用贷款，可能贷了四百五十万，那么这四百五十万要算在负债里面。

资产部分，家里面的一些电器、家具等都不需要算在里面，因为资产指的是能够很容易调到现金的东西，家里的电器、家具如果不是有价值的古董，可以到富比士拍卖的话，都是不值钱的东西，都不能算。

负债部分，应该看看自己有几张信用卡、现金卡，这些卡有没有负债、是不是办理了哪些贷款等等，例如车贷、小型信用贷款。反正只要是跟别人借的、预支没缴清的，都算是债款，全都要摊开来看。

知道资产与负债情况后，应该算一算金额部分，你每个月收入有多少钱，而每个月的支出又有多少？接着应该计算整个负债占我们整个薪资的比例有多少，也就是你的负债比。做自己的负债比跟我们投资企业其实是一样的，今天评估一家上市公司的股票可不可以买，也要看他们的财务报表的负债比率，即使一整年营业收入是一千万，但公司买土地、买机器、买厂房、买设备或是买原物料等必须负债是八



曾志尧给你最好的投资建议：

要还债，先从利率高的短期负债开始还。

百万，结果负债比是百分之八十，表示这家公司其实是什么钱了。

自己也应该看看自己的负债与资产的比率多少，而去订定不同的偿还计划。一般来说，如果你必须从收入里面抽出三分之一以上用来付卡债，这时就要小心可能有卡债问题；至于已经动用信用卡循环利息、现金卡预借现金，你就确定是负债了。

财产跷跷板哪一端的起伏都能说明你目前的资金现况，左端下沉表示还有储蓄，可喜可贺，没欠人家钱！一旦是右端下沉的话，那就赶紧理债，快看看接下来你该做些什么！

► 第二大：将负债分门别类，高利率的先还

如果你的财产跷跷板已经确定右斜了，你是个欠债的人了，那么你必须好好整理债款，看看不同债款的不同特性，

加以分类。负债种类可以分成长期负债与短期负债：所谓的长期负债，一般是指还款期限是五年以上的债务，有些汽车贷款可以拉到五年或六年的，就是长期贷款；最常见的长期负债就是房屋贷款，可能要花个十几二十年才能还完。至于短期负债，像是信用贷款、现金卡、信用卡等这些都属于短期负债。

长期负债跟短期负债的性质不一样，通常长期负债总额比较大，但是利率会比较低；短期负债金额虽然比较小，可是利率会比较高，几乎可以到20%。

因为长期负债跟短期负债的特性不一样，我们分类债务时也要分类清楚，因为偿债也是有轻重缓急的：假如自己现金卡、信用卡等短期负债金额一共是一百万，平均负债率是20%，每年要还短期负债利息二十万，而且还没还本金；另外还有房子贷款长期负债五百万，如果以利率5%来算，一年就要还二十五万的利息。一边还二十万、一边还二十五万，应该先还哪一边？

刚刚的例子中，我们一年要还四十五万，可是一般人一年的所得扣掉基本花费之后要把这些钱拿来还债，其实已经是非常不容易的事情了，这时候应该注意的是哪些钱应该先还，哪些可以慢慢还。通常我们都会建议先还高利率的短期

负债，再还利率较低的长期负债。

把高利率先还掉，是因为通常高利率负债比较没有议价的空间，长期低利率比较有议价的空间。短期负债几乎都没有提供担保品，因为是属于信用贷款，你没什么条件可以跟银行协调，所以银行不可能愿意跟你协调，让你降利率，所以应该赶快先还。至于长期负债，因为通常都跟金额较大的产品有关，如果不还钱，银行可以把你的房子拍卖，所以我建议可以跟银行讨论，商谈降利率的空间，或者改变还款的方式，至少有可能降低以后的还款压力。

所以理债第二个步骤必须要详细列出各银行的负债种类与金额，主要让你清楚自己和哪些银行是有商议空间的，我们就可以透过这种方式去掌握未来的还款计划。

► 第三大：订定偿还计划设定期限，剪卡下定决心还债

你将长期负债和短期负债分类好，并从负债表知道你的负债比率之后，你一定要设定期限，订立你的偿还计划。

还钱跟赚钱是一样的，都要有个目标，很多人都说他想赚钱，我常问他们想赚多少钱？如果他回答赚愈多愈好，那

代表他根本没有一个目标；就跟我们运动选手赛跑一样，你说你希望能够去参加奥运，想得一百米短跑金牌，但是不能说只要跑得快就能拿到金牌，你起码得跑到十秒以内；如果现在一百米只能跑十三秒，就表示你的能力不足。设定目标是十秒以内，有了这个目标可以促使你不断练习、进步，激励你完成任务。还债情形也是要有目标，假设有两百万债务，那我告诉自己要五年还完，再审视自己的收入状况，想办法把这两百万在六十个月里面偿还掉。最好的方式是自己做一种月历，每一页写上一万块或是多少钱，并附上还剩多少钱，当你还到月历上的金额时，就撕下一张，你不断地一张一张撕下来，那种撕下来的感觉很舒服，因为慢慢地在减轻压力、降低负担。这就跟我们小时候写暑假作业一样，当你写到八月三十号的作业时，感觉是多么轻松自在，即将解脱的快感是多爽快！

通常来说，消费性贷款如信用卡循环利息、现金卡预借现金等，还款期限不宜超过三年，能还尽量还，因为它20%的利率实在太高了。

而像房屋贷款长期负债最好不要超过十年。现在房贷的利率，大概都在4%，虽然比较低，可是未来三到五年利率还是会慢慢往上涨，大概介于4%~8%之间；如果按投资“七

二法则”来算的话，七十二除以八，大概九年后利息也会翻一倍，所以房屋贷款也不要超过十年，原因是因为如果借五百万，每年都是用7%、8%左右的利率在还的时候，可能等到你十年还完时，你会发现还是有四、五百万的负担，因为本利和加起来，利息的部分又滚了一倍，就多了五百万。

像房屋贷款这种长期债务，看起来好像利率不是很高，可是因为它金额很大，有时候只能还利息，根本还不了本金，所以过了好几年还在还息，最后才在还本，永远还不完。因此一定要有决心在十年之内把长期债款付清，以免债息滚息，一辈子都还不完。

订立了目标，当然要彻底实行还债计划，降低现有的负债总额。我们很多人常常是一边处理负债，同时又在消费，这是绝对不能容许的事，当你在处理负债的时候，绝对不要再产生新的债务。

要根绝新的债务发生，就要赶快剪卡！既然你的信用卡已经预支信用，就表示已经无法自我控制，那就赶快剪卡，动作要快，把卡全部剪掉，警惕自己以后手上有多少钱只能花多少钱，没有了信用卡，就不会手上只有一千却花五千，完全断绝自己的后路。当然，你也要时时刻刻提醒自己：现在是身上有债务的人，有好多钱要还。那些奢侈性的消费完



曾志尧给你最好的投资建议：

一边理债的同时，避免新债的产生和切勿以
债养债是更重要的课题。

全不能碰，要改正自己的消费习惯，能吃路边摊就不要吃餐馆或饭店。克制自己的消费欲望与还债的实际行动同样重要，无论如何，一定不能产生新债。

► 第四大：求助家人

预备动作妥当后，就要开始实际的偿还行动，首先可以看看有没有机会跟父母亲求援。当我确定我负债了，然后我也把债务分门别类，也订立期限，譬如我已经订出来：第一年还三十万，第二年还四十万，第三年还五十万。但这个时候却发现自己可能还款能力还不够，可是我希望真的能在三年到五年内把债务还清，这时候怎么办？最基本除了增加你工作能力、多赚点钱、克制欲望减少消费外，一定要先去找自己的家人，试试看能不能帮忙！

找家人帮忙的好处，第一，你的信用状况不会外泄；第二，基本上你跟父母借钱不用付利息。虽然很多人不愿意、

不敢跟父母亲说，可是这是一个最好、也是最快的方法。

如果你急需要还钱，但是又不敢开口跟父母亲要，于是可能有人选择高利贷或是标会，结果反而会让情况愈变愈糟。所以先找家人寻求协助，能够帮多少是多少。

► 第五大：主动出击，跟银行讨论调低利率

当你的负债表列出负债种类与金额时，也要详细列出银行类别。不同银行的作风其实都不太一样，有些银行的消费金融部门比较强硬，有些比较柔软，这时候可以去打听与访查，看看哪些债务是可以跟银行谈的。

很多人即使负了债还是很少跟银行打交道，但其实银行可以根据你的缴款的纪录，跟你目前的工作状况，来评估是不是可以给你比较低的利率。

我举我自己的例子，记得五、六年前还没跟我太太结婚的时候，那时候我们现在住的这个房子，还有差不多五、六十万的贷款在某家银行，那个时候我觉得一般银行的贷款利率才六点多而已，为什么那家银行还收八点多的利率？后来我试着打电话给该银行，跟行员讨论，希望银行可以调降利

率。银行行员表示他们不确定可不可以帮我降，可是因为我过去缴款都很正常，最后行员同意以利率降个零点一或零点二的底限跟经理谈，我答应了之后，希望银行三天可以给我回复，如果不给回复，我会有另外的处理。

结果后来行员跟我联系，他跟我说：“先生，不好意思，我们现在没有办法给你降利率。”我当下就要他明天帮我先准备好清偿证明的文件。隔了一天，我直接就拿五、六十万把它全部还光，银行经理当场跟我道歉。经理为什么要跟我道歉？因为银行是想赚利息的，他们不希望借款人立即还清贷款。如果你本身是一个很好的贷款户，没有所谓被催收或逾缴的问题，你就有筹码好好去跟银行谈，虽然可能要花一点时间，必须不断与银行行员和经理沟通接洽，但是如果能够获得较低的利率，一切辛苦都是值得的。

万一跟银行讨论了好几次，他们的态度还是非常强硬，这时候不妨找找有没有其他银行推出的转贷服务可以利用，转贷虽然要付手续费，可是如果转贷能减少0.5%~1%的利率，就值得转贷。

转贷是针对银行推出的不同利率而可以降低利率的可行办法，不只是长期负债可以转贷，现在针对卡债，也有银行推出“借新还旧”的转贷服务，如果你负了好几张卡的债

务，你可以看看有没有哪一家银行有转贷服务。

卡债转贷的内容是：比方说你现在办A银行的A卡，A卡你已经用了循环信用，每个月利息18%；而B银行发行了B卡，你可以把A卡的循环利息转到B卡来，然后使用B银行的转贷利率，这样利息就可以从18%降到9%来。

但是这会产生两个问题，是关于债权的问题。你办了转贷，把A债务调到B卡来，降低了利息，要付出的利息会减少；可是原先在A银行负债十万块，而在B银行每个月刷一万块，现在把A银行的债调到B银行来，变成有十一万的债款，债务一点也没有减少。转贷的好处，只是每个月可以少付一点利息，可是我们的本金还是在，所以重点还是要赶快把债务清掉。

► 第六大：求助于新兴的债务协商平台

自从爆发卡债事件后，银行公会就协调成立了一个“债务协商平台”，针对积欠消费性贷款的民众，提供咨询协商的服务，当他们还不出钱来的时候，请他们不要找高利贷，也不要自杀或躲避，银行公会会找出一家银行做债务协商平台，请它来做整合，负责与民众协商如何分配他的收入与债



曾志尧给你最好的投资建议：

债务协商平台虽然不是人人可用，但是对于
适用对象也是一项可以考虑的方法。

款支付。

他们做法是，当你的薪水一旦发出后，银行会跟你谈你的收入的分配，譬如说生活费现在只能给你五千块，剩下的钱扣掉劳保、健保后是两万二，这两万二会被直接扣账，直接转到负责整合的银行里面去，整合银行再根据你的债款把这笔钱分给A银行B银行，这就叫债务协商平台。

如果你要透过债务协商平台机制来还款，必须有两个条件，第一个条件是银行会根据目前你个人的资产负债表来评估你的还款能力，而银行接受申请债务协商平台协助的门槛是：在一年内，你可以偿还的债务达总额的15%，且是还本金不含利息。

假设今天你整个债务整合是一百万，那银行评估你的还款能力，是从你每年的收入资产里面，还有净收入或净储蓄超过十五万以上，表示有基本的还款能力，你才可以透过这个债务协商平台去协商。

这个协商平台设定了门槛，不一定人人适用，一个负债

一百万的人，他一个月收入就只有两万多或三万多块，他怎么还一两万？当然这只是一个方法，每个人都可以寻求适合自己的情况来处理债务。

► 第七大：从市场寻求其他可行的理债方式

第七个方法，可以从市场上去寻求其他可行的理债方案，现在有一些是属于银行的委外企业资融公司，像忠训国际，他们就可以帮你整合负债。

这种类似银行、但又不是银行的次银行机构，就可以代替你去跟银行谈判。如果你用这种次银行企业帮你理债，这个次银行机构等于就是你的债权人，而这个债权人他就可以帮你去跟银行协商还款条件。譬如说你委托忠训国际好了，现在就由忠训国际跟银行谈，因为忠训有钱，所以他有比较多的筹码去跟银行讨价还价。

假设你欠银行一百万，那么他们公司帮你去跟银行谈价码，也许公司帮你谈完后，本金加利息你只要还九十五万。因为对银行来说，银行觉得与其收不到，不如请次银行机构去代收，银行只要付出少量的钱啊！而忠训国际这种公司就

是赚取银行实收跟借款人缴款的差额。

如果你跟银行接洽却没有结果，你可以考虑用这种方式来处理债务。这种私人的债务协商平台，等于担任一个债务协商机制的角色，帮你先处理债务，有的时候可能帮忙谈到比较少的价钱，而债务人的债务也要从银行转到次银行这机构来，很多人觉得既然可以减少债务，就愿意把债权转移到这些次银行来。

可是这种次银行的机构在选择上比较麻烦，因为次银行机构它们管理上比较复杂，所以不一定具有保障。

这些公司不知是否真的会如期地和银行履行契约，还是有可能已经收了银行的代收费后，就不管你了，到时候你的债务还得自己跟银行去谈，搞不好这些状况都会出现。

找这种次银行机构寻求其他理债方式的时候，一定要找信誉最好的，能力最强的，不要随便找个小机构，以免落入更大的陷阱。

► 第八大：记账、停看听与信封袋，从自己开始节省

当你一边实际进行理债的工夫，不断工作赚钱、把收入

分摊债款，并找银行谈条件，或是其他平台帮你分析债款偿还方式的时候，最基本的还是：你的消费心态一定要紧紧守住。

首先一定要开始降低自己的消费欲望，在降低消费欲望的过程中，最重要就是要减少一些不必要开支。说起来很容易，做起来却不简单，可是最起码有几个原则可以做：

第一个原则，你要开始学习写日记账，你开始每天要记下来，你到底花了多少钱，然后这个钱是花在食、衣、住、行、娱乐、品味、生活、健康的哪一个区块里面。一般的衣食住行这些东西，是很难删的，可是关于品味、生活、健康、娱乐的支出往往是可以删的。当我们开始做日记账后，就可以了解，到底把钱花到哪里去了？而且可以去看哪边可以删，哪边可以减低消费的金额。

第二个原则是，花钱之前记得遵守停看听的原则。所谓停看听就是，当我要花钱的时候，先停一下。我要买数码相机，而且中意这个五百万画素的机种，但是可以先停下来想一想，先克制一下自己立刻花钱的欲望。接着去看看有没有其他同种类的商品，真的非SONY不买吗？我不可以买别的牌子吗？如果一定要五百万画素的相机，我不可以去看别的吗？再来是听，你可以打听看看有没有更低的价钱，货比三

Chapter 4 理财也理债，跟自己的欲望对抗！

家不吃亏，多去其他地方打听价钱，也许会有意想不到的低价。

一旦你把消费的冲动在那个时刻透过停看听卡住之后，你很可能就不会买了，或者多想一想，还是买便宜五千块的就好了，反正数字产品现在买一万五，可能过了三个月之后它就变一万二，就立即损失了三千块，我干吗一定要现在买呢？说不定我三个月后再来买，或者等到信息展大特价，会更便宜一点，我就可以立刻省下五千块。

延迟消费的效果是很惊人的。因为消费这个行为很奇妙，有时候都是靠一时的冲动，如果在消费的当下，你先停下脚步、中止思绪、多考虑一些，想一想：我是不是一定要在这个时候消费，如果不消费我会死吗？消费的时候，你可以想有些东西是不是一定要买，真的很需要吗？再来，可不可以三个月后再买？况且，真的非买不可吗？你每次消费你都要问自己这个问题，有些东西你当下如果不买，过了一阵子之后再看，你可能会发现当时不知道为什么会产生想买的念头？因为那东西你根本不需要、也不喜欢，只是当时起了念头而已；有些东西如果你晚个几天、几个礼拜再去买，可能产品会降价，当时买下来跟延迟买根本没什么差别，而且价钱还更低，因为这产品根本没有购买的急迫性。



曾志尧给你最好的投资建议：

战胜自己的欲望，你就打赢了理债的第一仗。

如果你能多加思索每次消费的迫切性与必要性，就能够省下不少因为冲动而消费的金钱，把这些钱拿去进行储蓄或做投资，进行真正充满远见的处理，你就获得延迟消费的好处。

二十五岁左右的年轻人，最常因为一时冲动而消费，但是一旦花钱，就不能存钱，这是一体两面；消费是一种冲动，你要尽量去克制自己花钱，你已经负债了，要还债了，不是都不花钱，而是要花在有用的、必要的东西上。

节约的第三个原则，是让自己变抠门。当你开始处于负债状况的时候，我建议你在你的包包里面，用一个信封袋装这个月你能花的钱，全部把它放在一个信封里面。假如这个月你只有五千块的时候，你把能用的五千块放进一个信封，当你要用钱的时候，每次你要打开这个信封，从里面抽钱出来，你每次抽钱就有心痛的感觉，你就知道，你能用的钱是多么的少，用完了就没了，你真的能用吗？这样会让你每一分钱都花在刀口上。

Chapter 4 理财也理债，跟自己的欲望对抗！

我也会把我每个月要用的钱用信封分装好，譬如说给我父母的钱、买菜的钱等，我也是放在不同信封袋里面，上面写着用途。譬如我们家一个月买菜金有三万块，当我岳母去买菜，就从信封里面抽钱；可是人很有意思，每次抽完以后都会算算看还剩多少钱，如果我发现我们下半个月菜色变得不太好，就表示上半个月可能我们吃太多好的鱼或吃太多好的肉，因为能用的钱就那么多，看剩下多少钱，就必须自行调节。

把能用的钱装进一个信封里面，除了能让你警惕自己，不要乱花之外，还有另一个好处是让你可以双重检查：你要拿出多少钱、你还剩多少钱。你既然负债了，就应该让自己变得抠门一点，因为你没有本钱浪费了，什么钱都要花在该花的地方上，能够赶紧摆脱负债，才是最重要的。

► 第九大：只带现金出门，不要带卡

有了卡片常常会让自己有可以花大钱的冲动，为了根绝自己的奢华欲望，出门的时候不要带卡片出门（能剪掉全部剪掉，只留下一张备用），出门的时候带现金就可以了。

④ 第十大：拒绝接受任何关于塑料货币的信息

现在很多银行信用卡跟企业、商家合作，出现一堆联名卡的信息，一下子有哪家银行跟哪家商店合作，推出新的联名卡，消费者持卡消费可以享有如何的折扣、红利变成几倍之类，这些信息听都听不完。你办了一张信用卡之后，接下来可能会收到一大堆跟信用卡消费有关的型录、DM、邮购目录、特价传单等等一堆。

当你翻翻这些东西时，可能又不小心看到哪些东西让你心动、哪些优惠让你忍不住想再办一张，但是这些都是被禁止的！你要完全远离这些诱惑，完全不要看！收到这些东西完全往垃圾桶里面丢。像这些东西每次寄到我们家，我都直接撕掉直接丢垃圾桶，不看就不知道哪些东西特价，就完全不受影响。

如果家里真的缺什么东西，你去买这个东西就好了。可是如果你看了特价信息，你就想既然这么便宜，那就要把家里这个淘汰、那个换新，这些都是不必要的消费。



曾志尧提醒你

广告手法推陈出新，全都是要你去买东西、去消费，发给你电子邮件让你知道有哪些国家值得一游、电视的购物频道也用无息分期刷卡购物来诱惑你不妨买新的锅具，但是如果非必要，这些都是浪费。

既然已经确定负债，应该要赶快认清事实，想办法脱离负债人生，而且还要克制自己的欲望避免新债产生。

一旦负债就不能理财，一旦负债就没有办法规划自己未来人生，要理财先理债。

Chapter 5

寻找优质理财高手

-
- 01 你要有钱，才会有人理你！
 - 02 理财不是单打独斗的竞技场，
省下时间投资自己
 - 03 用三个问题，
挑选优质的理财专员
 - 04 维持你的敏感度，
定期检视自己的投资



01 你要有钱， 才会有人理你！

有时候有些事情可以自己就做得很好，有些事情必须有人从旁协助才能如虎添翼，事情也能进行得顺利一点儿，理财就是一种有人帮助会更好的事业。

最好的情况是，我们理财的时候有专家来帮我们填补独断独行的缺点，而所谓的专家也分很多种，一般投资人最常去银行或是证券商找理财专员来帮我们理财，但不是人人都能找理财专员来帮你，说明白一点，没有钱就只能“天助自助”了！

如果一个投资人的资金不多，只有五万、十万或者三十万、五十万，这么少的资金其实是找不到任何额外服务的。

在目前银行的财务业务中，银行会依客户的资金多寡给予分级：通常银行客户至少都分三级以上，如果客户的资金在一百万以下，他们叫这些一百万以下的客户为非财富管理客户，这些客户不会获得任何额外服务，这些客户要选择买什么资金、买哪些投资工具、订什么投资计划，都要由自己决定，没有人帮你分析风险，等于是让客户自生自灭。



曾志尧给你最好的投资建议：

找人帮忙理财也是很现实的事——你有愈多钱，才能获得理财专员愈多的注目。

第二级的客户，他的存款是超过一百万；在一百万到三百万这样的范围里面的客户叫做财富管理客户，这时候银行就会派一个专职或者是兼职的理财专员协助你去搜集投资信息、获利信息，而这些理财专员也可能根据他自己个人的理财经验来给客户做一些建议。

如果你的资金已经到三百万以上、五百万以上、一千万以上，你就入主VIP行列，是银行第三级的贵宾客户，银行会指派更有经验、质量更好的理财专员来帮你提供理财建议。

► 你的理财专员可能比你还穷、还嫩

对银行来说，理财专员是一个很昂贵的人力成本。一个年资比较久、资历也较好的理财专员，银行理所当然会把他们指派给银行的大客户。就客户的心理来说，肯定希望来帮助自己理财的理财专员是最有经验的、最杰出的，能提供最

好的咨询服务的高手。

如果投资人想要找一个适合自己的理财专员，你不妨多跑几家银行，花个几十分钟，到南京东路逛上一圈，你至少可以碰到二十家银行，进去里面调查一下每个银行的理财专员的情况，花点时间给他们进行面试、跟他们说说话，问一下基本的经历，你心里就会有底，了解这些理财专员的素质怎么样。你可能会发现很多理财专员多半是二十五岁到三十岁的年轻人。

你的理财顾问大多是二十几岁的年轻人，这代表了什么？表示他可能刚从大学或研究所毕业，或才刚进金融圈工作几年的时间而已。你自己想想看，自己刚进入社会一两年的时候，你有钱吗？肯定是没有赚太多钱的。这些理财专员可能手上也没有多少钱，他自己也没多少钱能理财，他有什么经验可以给你？再来，这些理财专员有没有经过培训，或者拥有相关的专业证照？

当然也不是年轻就是不好，多去看、多去观察之后，选择一个符合自己要求的理财专员才是重要的。但是可以肯定的是，如果你有愈多的资金或存款，银行肯定会派出质量愈好的理财专员从旁协助，对你的帮助肯定是愈大的。



曾志尧提醒你

事实上很多的理财专员每个月要管理的客户可能就高达好几百人，假定一个客户每天跟他讲五分钟的话，一百个客户就要讲五百分钟的电话，一天才多少分钟？他一天能讲几个客户？

假定今天美国股市或是欧洲股市发生崩盘事件，这个负责好几百个客户的理财专员，他要在第一时间联络谁？他的客户这么多，你会不会是前五十个能接到他电话的客户之一？如果你不是，对不起，他今天不会通知你，因为他根本没有时间，你要自己看报纸了，即使你打电话给理财专员，他都不一定有时间跟你讨论后续处理，因为有更多比你更重要的客户需要理财专员的帮忙。

如果你在理财专员的眼中不是太重要的客户，想要获得理想的服务，可能就有些难度了。

理财专员也是很现实的，这没办法，他要管理的客户这么多，时间又很有限，所以理财专员也会想跟那些资金较大、往来较密切、需求较多的客户保持高度的联系；本钱比较大的客户，他会享受到主动性的咨询服务，如果你的资金在理财专员的眼中不算大户，你多半是被放在被动服务的那一边。

即便你是三百万以下的客户，可能还是要有80%的时间要自己采取主动。我们绝对需要理财专员的服务，即使你的资金过了基本的一百万门槛，可以获得理财专员的理财咨询，但是还是有你意想不到的人数跟你一起分享理财专员的服务，你享受的服务不一定会比其他人好；所以唯一能做的事，就是让你的钱多一点，一旦你有钱，银行对你会犹如对待宝山般尊敬，你有比其他人更享受理财专员服务的资格。

总之，你多赚钱、比别人多钱，就有优秀的人能帮你把钱处理得更好！

02 理财不是单打独斗的竞技场，省下时间投资自己

我们大部分的人都没有学过比较正统、实务性的课程去认识关于理财的一切知识，理财最理想的情形还是需要理财专家来帮忙填补你不足的财经知识或是投资信息。

理财最理想的情形是有理财专家来帮忙填补你不足的财经知识或是投资信息，除非是你的本金根本找不到可以获得理财专员的资格，你必定一切要靠自己；非得要靠自己理财的话，可以选择报酬率不太高，风险也相对低，不要求取很多信息就可以简单操作的投资工具，这样就能够稳健地获得一定的成长，这种情况之下，自己理财也可以理得很好。

但是如果你自己投资的本金很高，或者你的投资目标比较高，要求10%、15%的投资报酬率也比一般市场行情来得高，而要靠自己理财的话，要花的时间就很多了，所以我还是建议大家在理财这方面，最好还是要有理财专员帮忙协助，这样会节省很多时间。

理财这个东西，如果你不是相关科系出身，一般人在大学、研究所，其实都没有学过理财；大部分投资人对于理财的肇端，都是从别人口中的信息、从道听途说开始的，之后自己再亲身进行后才慢慢摸索出心得。大部分的人都没有学过正统、实务性的课程，来认识关于理财的知识。既然我们没有受过训练，又要投入这种与金钱征战的世界，所以我们必须要去拜师求艺，要去从别人身上知道些东西。

你应该跟谁学习呢？就是那些可能已经在这行业里面工作三年、五年、十年的人，因为这一些人在这种环境下浸淫，他们每天耳濡目染下，所得到的信息，包括自己所做的功课与处理过的一些实务的经验都可以让投资人少走错几步路。如果我们自己想要花时间理财，我们所投注下去的时间成本、机会成本，或者学习效率总和起来的成绩，不见得会比那些专家的建议要好。

一般人如果要“自己”理财赚大钱，他最需要的就是投入！他必须投入在金融市场当中，不断地接触不同的信息来源。譬如我每一天都要花两三个小时去读财经信息，看完这些信息之后，我才能够做出理财的决定，相对的，这必须要花很多的时间成本。

如果你每天也都要花两三小时时间去读这些信息，一个

月花个二十天去吸收，一个月等于要花六十个小时！六十个小时换算成每天八个小时的上班时间，等于每个月多花了一个礼拜的时间，也浪费了一个礼拜一万多块钱的薪水，与自己不确定的事物挑战；不如把这多出来的一个礼拜的“看书”时间，发泄在工作表现上，让你的工作绩效更好，赚更多钱，有更多筹码投资，甚至是把这多出来的一个礼拜的时间花在跟家人相处、休息与充电上，让自己更有精力精神去迎接工作的挑战。

如果我们的本金达到可以有理财专员服务的门槛，我建议应该多花一点时间去调查哪家银行的哪一个理财专员，适合我们的理财个性与目标，可以适时、适性提出充满建树的建议。

► 理财专员的好处：专业、还能帮我们省时

有理财专员的帮助，除了是他们的专业省了很多麻烦之外，最重要的好处是可以帮你节省时间。一个比较好的理财专员，他给的专业建议让你省下时间，你不用花那么多时间去分析、理解各种五花八门的理财讯息。



曾志尧给你最好的投资建议:

英国理财专家堂思说:“我们往往把一个人拥有的东西叫资产, 但借以获得这些资产的方式, 才是真正的资产。”

理财这件事一旦自己涉入太深的时候, 很容易让自己无法自拔, 你可能要花好多的时间去注意相关的讯息, 要花好多时间去思考该怎么维护自己的报酬率, 当自己陷得太深, 就会不自觉地被影响, 尤其是自己的工作, 你要一直想, 股票走势会如何? 自己的投资会不会受到影响?

投资本来就是要赚钱、讲求成本观念的, 但是我们何不把省下来的时间也换成机会成本的观念: 你因为委托了理财专员帮你留意、追踪市场的行情与财经的信息, 你设定目标是赚5%、6%的报酬率, 让理财专员帮你维持, 股票涨跌你也不需要太紧张, 反正理财专员他会像是机灵的保全警铃一样, 遇到真正的危险会通知你。

在这些省下来的时间里, 专攻在自己的本业上, 你唯有专注在自己的工作上, 提高自己的生产力, 或是透过加班, 让老板认同, 才可能加薪, 甚至多拿一些奖金。专注在本业上后获得的加薪或奖金, 也可以算成你的报酬率, 每个月加薪多了五千块, 或是奖金多了几万块, 这些多出来的钱

可能占你年薪的高比例，这样的报酬率甚至可能要比你的投资报酬率还来得更高。

我常常说，投资并不是指一定要有金钱，在市场上运作之后，又拿回更高的报酬而已；真正最聪明、最没有风险的投资，其实是投资在自己身上、投资在自己脑袋里面。你只要多付出一些、多努力一些，不用拿出任何钱让它在摆荡不定的金融圈里面承担风险，就会有更多的钱送上门来。

如果没有钱又要自己理财，就选择最简单、最安全的方式理财，不要花太多时间理财；如果资金允许的话，能不要自己理财，就不要自己理财，找一个比较好的专员来帮你处理，你的投资有一个人来帮你服务，而你只要关心他是否能帮你维持一定的报酬率就可以了，把时间省下来，专注在自己的本业上，那本业的报酬率成长速度会更快、你的机会成本也高了。理财的层次绝对不能重过本业，投资自己才是最值得投资的投资。

► 不要用报酬率来选理财专员，他们也是赌运气

理财专员是我们理财人生中的重要伙伴，挑选理财专员



曾志尧给你最好的投资建议：

把精神、时间拿来充实自己，是永不吃亏的
投资。

也就像是挑情人、选媳妇女婿一样，你可以根据自己的需求看看对方是否是你的理想对象。挑选理想的理财专员也有几个方法可以使用。

理财专员是来帮我们获取高报酬率、低风险的，但是绝对不能用报酬率来选理财专员。大多数的人在挑理财专员的时候，通常都会打听周遭朋友问他们在哪一家银行买基金、用的是哪一个理财专员，是不是真的赚到很多钱之类的问题，作为自己挑选理财专员的参考。所以我们常常选理财专员的时候，是用“哪个理财专员赚得比较多”这样的标准去选择，但是其实这是很危险的，没有一个理财专员是真的能永远达到某一个高报酬率的。

以我自己的经验，在1999年底的时候，当时日本股市处于大约两万多点的相对高点，当时我的客户都已经赚了一倍多了。而当年年底我结婚，2000年初我要出国去度蜜月，但是却不能够完全放心出去玩，因为我有很多客户手上有几亿的日本股市资金。

02 理财不是单打独斗的竞技场，省下时间投资自己



曾志尧给你最好的投资建议：

有足够的投资本金，找个好理财专员帮你，
绝对比自己来操作要好很多。

于是在出国前，我就交代我的职务代理人，让他知道我有
哪些客户，手上资金有多少，我也建议日本股市在什么地方
就应该要出清，不管客户要不要出清，记得通知这些投资
人就好了。整个旅行我只要一有空档，就会打电话回来关心
股价情况，到了第四天，股价真的到了我认为的高点，就叫
职务代理人帮忙通知客户，建议那些已经获利了、已经满足
了的客户可以退场了。

等到我回国之后，我发现我的客户当中，大概有一半客
户走了，有一半客户没走，甚至还加码。可是到了2000年3
月，日本股市发生崩盘，那些加码的客户惨赔。

就客户的想法，当股市行情好的时候，很多人的想法是
很乐观的，甚至会觉得，反正已经赚了那么多，小亏一点也
没有什么关系，于是就先拗着，因为贪图理想的更高点。

一个好的理财专员，他会帮你评估哪里是买点、哪里是
卖点，可是最后的抉择还是在客户自己身上。理财专员只能
给建议，要是他能够算准真正的高低点，那也只是运气，如

果光用报酬率来评断一个理财专员的好坏，对理财专员本身跟对客户本身都不公平。

我曾经阅读过一份美国的基金报告，他们研究过去十年的年度基金表现，譬如说在第一年度表现第一名的基金，经过四年后这个基金表现是第几名。最后可以发现很有趣的是，同样一支为什么绩效差那么多的原因是，基金经理人押宝的东西不一样。

譬如说有A、B两种基金，A基金的资金绝大部分押宝在电子股上，另一小部分押在传产股上，而B基金的内容是传产股占绝大部分的比例，电子股只占小部分。如果电子股在这一个月或这一季里面，涨得特别凶，A基金的净值会暴增，B基金根本就赚不了多少钱，买B基金的人可能会大失所望；但是风水轮流转，下一季电子股崩盘，换传产股情势大好，就换A基金的净值大跌，B基金反而麻雀变凤凰。

A基金跟B基金把一样的资金用不同的选股策略，放在不同资产上投资而已，对于基金经理人与投资人来说，他们的报酬率也完全要靠市场带来的好运或厄运，要让自己的报酬率表现好一点，就只能期盼押对宝罢了。

理财专员也是一样，如果今天我们是用报酬率的高低作为选择理财专员的标准，这是很不可靠的。今年他表现很



曾志尧给你最好的投资建议：

你应该问理财专员的是，他的客户是否都赚了钱？

好，明年说不定表现会很烂。

▶ 三个杂嘴理财专员，胜过一个独大权威

理财的时候最好不要把资金放在同一家银行，理财专员也是一样，如果可以，应该多找几个理财专员，不要让你的理财专员给你的话成为一言堂。

我曾经帮一百个理财专员上过课，这节课里面我把学生分成好几组，给每一组假设一千万的资金，然后给他们一些我要的条件设定与客户需求等资料，请他们分组讨论，讨论出应该根据客户的资金状况，可以给客户的投资建议以及资金分配。

结果讨论出来之后，我发现一件很有趣的事：在同样的条件设定之下，这好几组的讨论结果，差异却蛮大的。



曾志尧给你最好的投资建议：

不要把鸡蛋放在同一个篮子里；选理财专员
也是一样！

A组的人觉得应该买甲基金，因为他们觉得这个是一个很对的市场，A组放了20%、30%的资金在这里面；B组的报告却持相反意见，他们并不看好这个市场，认为绝对不能投资。

同样是优秀的理财专员，接收相同的信息之下，他们对一个市场的看法居然是这样的南辕北辙，这种差异不一定不好，只是代表每一个理财专员所熟悉的市场都不太一样，不同的理财专员，他的专业都不尽相同。

三个臭皮匠胜过一个诸葛亮，也许你听了A理财专员的建议跟B理财专员的建议，发现好像有一些地方相同，有一些地方又有差异，这时候也许就可以知道，哪些部分的意见他们是相同的，你也就可以前后比较这之间的落差，也就能增加你的知识与判断力。

A理财专员不看好日本市场，你可以听听他的理由，再到下个银行去问B理财专员，问他对于日本市场的意见，如果B理财专员也不看好，那再问他的看法，最后对照、分析

02 理财不是单打独斗的竞技场，省下时间投资自己

A、B两人的意见，甚至再去问C理财专员，做最后的确认。经过这些访问与理解，受益最大的还是自己，因为你已经能从几个不同专业、不同视野的理财专员的分析中，掌握一个清楚的轮廓，到底能不能投资，你应该最知道。

另外，理财专员也是人，他也有他自己的经验值，如果我今天遇到的是一个很保守的理财专员，他可能建议客户不要买股票，因为他自己买的股票也赔了钱，所以他可能建议客户，尽量买一些政府债券型基金或是便宜又安全的基金。

对理财专员来说，这种保守理财或许对投资人比较好，因为他自己不用花时间去注意信息，再来他也不用太担心市场会大涨或大跌，理财专员一定是出于对客户有益的角度去给建议。但是如果你是一个喜欢冒险、追求高报酬率的人，这样的理财专员不是不好，只是他不适合你。

我常常给一些理财专员上课，我也一直鼓励他们，理财专员没有什么好或坏的问题，只有适不适合的问题。一个适合你的好理财专员，他就应该要了解客户的个性，再配合这个客户他的理财目标选择投资工具。如果客户是一个勇于冒险的人，而且也能承受风险、有经验，理财专员就不应该给他一个很保守的产品给他，因为那不适合这个客户。

Chapter 5 | 寻找优质理财高手

每个理财专员都有不同的经验值与理财经验，最好多找几个理财专员帮你咨询，看看哪些人的建议真正能适合你，真正能给你最好的利益。

03 用三个问题， 挑选优质的理财专员

我们要找理财专员帮我们时，可以给他们一点小考试的。先撇开专业的问题，理财专员就像是投资人的朋友一样，所以你应该先去看看你喜不喜欢这个理财专员。

问题一：现阶段影响全球经济的三大要素：油价、利率、通胀。

问题二：对投资的影响是什么？

问题三：你会给我什么建议？

我们要找理财专员帮我们时，是可以给他们一点小考试的。先撇开专业的问题不谈，理财专员就像是投资人的朋友一样，所以你应该先去看看你喜不喜欢这个理财专员。

我们找理财专员的时候，应该先去跟他们说说话，看这个人服务态度好不好，从他的言谈之中看看这个人他的专业

经验是不是真的够分量，听听他说话的内容会不会摇摆不定。如果态度方面没问题，理财专员也得你缘的话，要分辨理财专员的专业素养好不好，其实问三个问题就可以了。

第一个问题，你先问现在影响全球经济的三大要素是什么？

理财专员的工作内容应该是要接触很多的市场与跟投资有关的信息，所以一个常做功课或积极用功的理财专员，他应该对市场会保持一定的敏锐程度。这种敏感程度跟整个经济市场都很有关系。

一个理想的理财专员他每天要接触这么多的经济新闻，但是他必须要靠自己的理解能力与分析能力，去培养自己对市场的敏感度，在这么多的新闻里面，选择出对投资人真正有帮助的信息，去关心最重要的经济议题，如果他对这些影响全球经济的重要议题有自己独特敏锐的嗅觉的话，他应该就是一个值得信赖的理财顾问。

我自己认为影响现阶段全球经济最大的三要素是油价、利率还有通胀。

油价问题是最近相当重要的经济议题。因为油价上涨，影响到整个经济消费的支出，也增加了一般消费支出的成本，而油价上涨当然也增加企业的支出。因为企业要生产产

品的原料资源，必须要透过陆运、海运、空运过来，很多基础的工业产品，也都要靠石化生产。

油价的上涨也代表石化的原物料上涨以及运输成本、交通成本增加，让企业增加营运的支出费用，这些增加的营运费用也一定会转嫁到消费者身上去，当物价愈来愈高的时候，消费者就不敢消费或延迟消费，没有人消费，厂商就不能生产，这是一种恶性循环，油价对全球经济影响是很明显的。

我认为第二个要素就是利率市场。前几年美国市场一直在升息，甚至升息到4%左右。这个升息利率当然也影响了存放款的利率。一般来说，如果存款的利息在4%的话，放款利率会高出一倍，大概是8%。现在台湾存款利率一年期的利率还不到2%，现在跟银行借的房屋贷款利率一定是4%以上。

如果今天中央银行将所定的联邦存款利率提高到4%的话，你就可以预估大概市场上你要借到的融资率可能在8%以上，这就代表不管是大企业、小企业、投资人、一般的民间团体，要跟银行借钱的时候，可能要付出8%以上的成本。这样利息增加的成本会很大。所以利率调升的话，对有资金成本、资金压力的人来讲，也会增加他的个人、企业支出成本。

Chapter 5 寻找优质理财高手



曾志尧给你最好的投资建议：

从与理财专员的互动去看他的反应、态度，
判断他是不是适合你。

另一个因素我认为是通货膨胀。假设每一年物价上涨的比率都会造成消费者的消费行为改变。以前同样一百块钱我可以加五升的油，现在可能只能加四升，代表同样金钱的购买率已经下降了。油价上涨可能是直接影响某些产业，但是之后因为油价上涨而产生的影响，是在每一样商品上，对消费者当然就是一大压力与负担。

依我来看影响全球经济的重大因素是油价、利率还有通货膨胀。投资人可以拿这三个问题当考题，很自然地、很有技巧地去跟银行的理财专员聊天，问问他：“你觉得现在投资的环境好不好？”之类这种比较粗略、比较广的问题，再套入像“你可不可以帮我分析一下，现在影响全球投资环境，几个比较重要的因素是什么？”、“那我该怎么样来决定我该不该这个时候来做投资？”

你可以从理财专员回答问题的应对来检视，对于这么重要的财经议题，他到底了不了解？还可以从中延伸问题：像是影响油价的供给因素、影响油价的需求因素是什么等，重

03 用三个问题，挑选优质的理财专员

点不是在他知不知道正确答案，重点在你去看看他掰不掰得出来。投资人可以自己先做一点功课，再去问问这些问题，探探他们的反应。

第二个必问问题，跟第一题的答案相关，你问了他影响经济的因素之后，你不要问他油价可能会涨到多少钱，因为他根本就不能决定。你应该要问的问题是：“如果油价从现在的六十块涨到七、八十块的时候，它对我的投资会有什么影响？它对我所买的股票有什么影响？它对我的整体投资有什么影响？”这些关键因素的涨跌，对我的投资有什么影响，这才是真正该问理财专员的。

如果是一个优秀的理财专员，他可以从这些因素的情况去分析接下来对产业的影响，像油价往上涨的话，那可能太阳能的股价会愈来愈好；或者那些销售油电混合车的车厂，因为可以省油，所以也很值得期待它的股价表现。好的理财专员要能对这些对市场影响甚巨的关键因素有感触、要能被这些现象所触发，知道因为这些因素可能会发生什么事情，这就能判断一个理财专员是否能将时事与他的专业结合。

前两个问题，是对于整个经济景气的判断、对市场运作来做预测分析，最后第三个问题，就要请他把这些问题跟都投资人自己的情况连接起来了，第三个问题是：如果我投资

到这些市场或商品的话，你会给我什么样的建议？

有一个故事是这样的：有一个妈妈每到了下雨天她就哭，问她哭什么，她说因为她有个儿子是卖盐的，下了雨她儿子的盐就晒不干了；但是一到大晴天，这个妈妈也哭，问她哭什么，她又心酸地说她有另一个儿子是卖伞的，这么大的太阳的，她儿子的伞肯定卖不出去了。

今天任何因素对很多产业发生了影响，绝对不是只能从一个角度去看而已，就像油价上涨，那就代表它破坏所有产业了吗？不会的。油价上涨感觉上好像对某些产业有相当的影响，可是另一方面能源股就升上来了，某些生产油电共生的汽车产业也起来了、黄金价格也上扬了。如果某天油价下跌之后，刚刚提到的那些产业就不一定能威风了，反倒是之前吃瘪的航运股、运输业又绝地逢生了。任何现象都有好与坏两种面貌，我们无力去控制高层次的原因，也不能去阻挡这些因素产生的影响，但是我们必须知道怎么样去面对。

譬如说人民币升值或贬值，会对台币升贬造成怎样的影响，这些都没有关系，因为实际的升贬不是重要的，或升或贬也会产生两极化的影响，对一方面有益、对一方面有害，重要的是我要知道我要怎么去趋吉避凶，我要知道的是方法。

03 用三个问题，挑选优质的理财专员



曾志尧给你最好的投资建议：

一体有两面，理财也不可能只看同一面向，
在同一面向思考。

我发现一般理财专员好像都不了解这些，所以很多理财专员他们很执着在预测台股会不会到五千点、会不会到六千多点等。对我来说，对任何投资人来说，数字多少根本不是最重要的东西，我来寻求理财专员的帮忙，我想知道你给我什么建议、我该怎么做；我要理专可以告诉我万一台股真的跌到所谓的四千点、四千五百点的时候，我手上有可能会有哪些股价会受到影响，那我这些股票该怎么处理。这才是重要的。

理财专员不是一找就适合、一找就妥当的，除了最基本的看个性能不能相合之外，对于专业领域的考验方面，我建议可以提问这三个问题，对于这些重要的总体经济信息与财经议题，他自己是不是涉猎了呢？有没有做点功课？有没有做研究？他怎么给你建议？

► 用资金增长与平均报酬率去检视你的理财专员能力

就投资人对理财专员的要求来说，还不就是希望理财专员可以运用他的专业来帮自己维持报酬率。但是投资人自己也要想，赚跟赔，有的时候其实它不是那么相对的，因为一年里面总是赚赚赔赔的！但是我只要理财专员能帮我维持一个稳定的投资报酬率就好了，其他什么事也都不担心太多。

我希望每年能够维持百分之六的资产增加率，今年是一百万，明年变一百零六万、然后是一百一十三万，每年可以固定增加；在这一年当中，资产可能是起起伏伏的，有的时候多一点有时候少一点，我要看的是今天我把我的资产交付给你，不管你帮我交易几次、叫我买卖几次、赚了我多少手续费，我对理财专员的要求就是他能够每年年底的时候，实实在在帮我赚进百分之六的报酬率，年初我给你一百万，年底你拿一百零六万给我就好。

一个精明的投资人，根本不需要紧张担心，不需要一天到晚往股票市场跑，你只要确定、相信你的理财专员能帮你赚到钱就行了。



曾志尧给你最好的投资建议：

选择适合自己的理财专员，然后相信他，建立关系，我们的理财之路会更顺畅。

我们对一个理财专员的能力该如何去评断，前面说过，不要用一时的最高报酬率来衡量，因为一点都不准，他可能说他的最高报酬率可以达到百分之二十几，但是那也许是他押对宝蒙对的；身为投资人的我们其实只要注意这个理财专员他底下客户的资产是不是都有在增加就好？不要太去在意实际的运作情况，那太复杂，如果理财专员能够让你相信，交给他的钱都能够增长，那就够了。

第二个衡量理财专员能力的方式，你可以去了解他在某些投资工具里面平均报酬率是多少？这也可以让你知道这个理财专员的能力如何。

假设日本市场大好，通常报酬率都偏高了，你问他有没有帮客户买日本股市？平均客户买日本股市都赚多少？或许你知道现在整个日本行情可能都已经涨到可以赚30%，如果那位理财专员说他的客户可以赚5%。那表示他有可能是对日本市场很不熟，或是他帮客户进场的时机太晚，也有可能是他在日本股市分配的比例比较小。现在日本的股市情况不

错，而理财专员做得好跟做得坏也可以从平均报酬率这里看得出来。

理财专员是我们理财之路上的重要伙伴，这些伙伴对钱这方面比我们在行、对市场与经济敏感度比我们更高；因为他们的专业可以帮我们省去很多麻烦，因为他们的知识可以帮我们多赚一点钱。我们可以根据自己的标准选择我们的伙伴，然后信任他们的专业，建立一种信赖关系。

04 维持你的敏感度， 定期检视自己的投资

你可以把你的投资放心地交给理财专员帮你处理，但是你一定要定期检查自己的投资现况，维持自己的敏感度，相当重要。

我们投资理财是要进行长期的计划，理财的过程中千万不要花太多无谓的时间在看指数、读数据，但是绝对要保持一个敏感度。定期检视自己的资产，就是维持自己敏感度的一个重要步骤。你可以把你的投资放心地交给理专处理，但是你一定要定期检查自己的投资现况。

► 对于市场的投资走向必须时时关心

投资要定期检视，且定期检视的时间也应该看个人的投资状况与跟资产类别来决定多久review一次。大多数的千万富翁其实每天至少都会花一个小时的时间，去了解一下他目前整个财务的状况，跟他投资的损益状况；一般投资人也只要固定花一点时间，比如说定时花个十分钟、二十分钟、半

小时关注一下自己的投资状况。

保持我们自己的信息天线的敏锐度，打开我们对于投资的毛细孔，随时都要能够对这个市场有感应，对于一些变化或是趋势，应该要有所“感觉”，当一件事情真的发生，而你完全没有感觉的时候，那你就麻木了。

我通常会建议，你要固定留下一点时间，稍微跟市场有点接触。有接触的好处是：一旦你发生事情的时候，你就不会那么震惊。因为很多市场上的情况都是要靠经验去累积的，不同的经验、不同的感觉累积出来，可以造就一个人的敏感度与抗压性。检视资产的频率跟你的投资内容或是投资市场有关，假如我的投资组合的内容，选择80%放在储蓄、平衡式基金、结构产品、债券型基金等属保守性的投资工具。保守性的投资受到市场或利率的波动，影响的程度比较小，所以如果你的资金大部分都放在保守性投资商品的话，可能你三个月、六个月，甚至一年后去看它，其实差别性都不大。一般来讲，只要你的投资商品跟市场的关联性并不是那么高，你就不需要太去紧张在意。

如果你的资产有80%的资产放在跟股票有关的投资工具，像是买很多股票，或者是买国外型基金、上市公司的相关产品的话，这些工具跟市场的关系非常密切，相对来说它们的

波动成本比较大，那你当然不可能一年review一次了，整个市场作用下，年初的股价跟年底股价的差别会很大。所以假如你的投资组合里面属于股票、基金类型的比例愈高，你检查自己投资现况的时间差就要不断地缩短。

我通常建议以90%当成一个基准，如果你的投资里面有90%放在高风险的股票型商品，那就一个月检查一次，其他每少10%的比例就增加一个月的时间，类推下来，80%是每两个月检查一次，70%是每三个月检查一次。

► 透过账单检视投资现况

那要怎么检视呢？如果投资人是透过银行来理财的话，通常银行每个月或是每两三个月会寄对账单来，投资人可以看看这一份综合对账单，对于投资项目与资金的升降情况如何，可以自己看看为什么这些股票会赚钱？这些基金会赚钱、那些股票会赔钱？

如果想要获得更完整、实际的情形，自己又有理财专员服务，那也可以打电话给理财专员，去跟你的理财专员聊你的资产状况、市场情形，聊个二、三十分钟，就能够更清楚获得自己的投资情况与市场的景气情况。经理财专员的建议

Chapter 5 寻找优质理财高手



曾志尧给你最好的投资建议：

仔细分析账单上，各项投资项目与资金的升降情况，随时调整下一步的投资计划。

与讨论后，你可以想一想哪些资产必须要减码、哪些要加码，或者哪些是应该干脆就卖掉了。固定花点时间跟你的理财专员讨论一下怎么做，是很必要的。

经过检视后，应该可以看出自己的投资是不是发生了什么不如自己预期的情况，一旦我发现我自己的投资状况超过预期，或者是不如预期的时候，那我们一定要开始亡羊补牢：

首先我们的投资是不是达到我们预期的情况，如果超出预期，那么是多了多少？如果投资状况比自己预设的情况要差很多，那么又是差了多少？再来，就是要找出原因。我们能赚钱、赔钱都有原因，当你发现投资跟期望不同，就应该去想为什么会这样？

一般来说无法达成理想目标的因素很多，**第一，有可能是我选错了产品**，理财专员当初建议我买哪一种产品配合在哪一个市场的建议，可能效果并不好，我可能选对能源股，可是我不该选择东欧的产品，应该选择日本；或是我虽然选

对了日本市场，可是我买错基金公司。没有达成预期目标的原因，首先最有可能是我们买错产品。

第二个原因可能是我们的投资组合规划不理想。我本来预期的报酬率是10%，现在日本市场景气，我也选了日本作为我的投资市场，原因可能在投资组合部分不够好。如果我也选择日本市场，也买了好的产品，但是我的资金只有10%投注在日本市场而已，当然不可能获得好的收益。

不过投资组合是一个可以浮动的机制，它是可以实时动态调整的。如果发现自己的投资不理想是因为没把足够的钱放在该放的市场、或是把太多钱放在不该放的产品，那我应该赶快加码或减码，因为你可以实时调整。但是如果加码，也不能全部“梭哈”，即使日本市场再好，我还是不能把百分之百的金额全部注入，因为那太危险了，投资一定要有节度；自己应该订出一个标准，如果要加码，也不要加超过三成。

除了产品与组合配置的问题之外，第三个让你的投资不如预期的因素可能是根本选错市场。万一我的产品合适、组合也没什么失误，可是还是赔钱，那就是根本的市场问题了。如果你今天花了大把银子去投资一个景气已经在下滑的市场，尽管你有再好的手腕，还是很难赚到钱的。

产品、配置、市场是可以随投资人意向重整的因素，投



曾志尧提醒你

检视自己的投资现况，与专家讨论过后，往往可以发现一些其中的症结，接下来一定要立刻找方法改善。有些问题是可以立即改正的，像是产品错了可以换、配置组合不对可以即刻加码减码，市场错了也可以从头再来投资。可是也有一些原因的根本问题不在市场，而是在自己身上。最常见的就是目标报酬率预期不当。

譬如你今天想要达到每年20%的报酬率，这个数字说实话，即使你选对市场、选对产品、选对时机，都不可能达到；所以你也不要去怪罪你的理财专员不好、也不要怪产品不好、怪某某市场很烂，因为那本来就不可能。

所以当我们检视自己的投资的时候，自己也要有个底，也许自己的投资目标的预期是不适当的，这时候应该要去修正我们的目标了。把我们的投资目标降下来之后，再去重新设定合理的报酬率。

资目标则是投资人自身的选择问题。而投入市场的时机就是一种运气与实力的争夺战了。

时机有时候是要靠运气的，因为我们难以保证进场之后的走向会如我们所愿；可是时机也不是完全不能掌握，如果有坚强的分析与判断力，不难在评估后找出最佳时机进场。我们投资时，也要谨慎评估进场的时机，一旦选对了时机，那么就能享受甜美的投资果实；可是如果检视投资成果后，发现问题出现在入场的时机，那也只能再待机出发了。

投资也跟你的资金规划有关。资金规划是指，当你确定要投入某个市场了，你应该怎么买：是在某时间点将资金一次全部投进去，还是要分时间、分比例投入？

假如我决定现在买日本的时机是最好的，我也规划要用三十万去买日本股市，那我还有好几种方式可以运作，我可以一次全部投资三十万下去、先投资二十万再投资十万、或者分三次每次投资十万。资金规划不同，就会因为进场的时机而得到不同的结果。

市场的变化是很诡谲的，常常会有人问我如果我在某一天可能会有一笔钱想做投资，应该买什么？我都会回答他们，那时候再看看吧！

时机是投资的一个重要因素，但不是影响我们投资成败

的唯一因素。前面的章节也提过，投资应该先决定我的理财目标，订立目标报酬率，再利用资产配置去完成报酬率，从资产配置去实际地挑选产品，该买哪些市场？这个市场该买哪些基金？然后才决定我的入场的时机。最后定期检视我们的投资结果，不但能提高对经济市场的敏锐程度，也可以立即对未达目标的理财现况进行修补。

【结语】

理财 就像是场拳击赛

你应该依自己的个性选择适当的投资工具，就像你必须根据你的体重分级参加适合的比赛；你会有一个优秀的理财专员像是教练一样在场中给你打气、给你建议；你的能力与经验是你出招的依据，去对抗由市场波动与物欲诱惑组成的敌人。这是一场考验耐心与毅力的比赛，而你的得分也将显示在记分牌上。

这本书我提出两个关键：“先穷后富”、“理债理财”，理财没有快捷方式，只有在初期拼命地“省钱”并“减少债务”，将来才可能有钱做更有效率的投资，我希望大家永远记住“先蹲后跳才有可能跳得更高”，多趁着年轻可以吃苦时“努力吃苦”，将来年长时才有机会享受“子孙满堂”的清福。

因为我们都不是天生的有钱人，所以我们都想要变有钱；因为我们很难一下子变得有钱，所以我们需要存钱；因为我们都希望存的钱能愈变愈多，所以我们需要理财。

要提出一个“我想要有钱”的愿望并不难，但是也并不是每个愿望都有实现的可能，有时候是愿望超出自己能力过多而流于虚幻，有时候是愿望本质就是件不可能的事情。

但是如果你许一个“三十五岁以前我要有钱”这样的愿望，很幸运地这并不是空想。这本书不能告诉你可以赚多少钱，而是教你存钱、省钱的重要；这本书也不教你应该怎么去判断股市的入场时机，而是告诉你理财的成败不是在下单那一刹那决定的；更重要的是，这本书给了你一个可以实现愿望的方法，从理债、存钱开始，到理财的观念、理财专员的挑选与三十万、一百万、一百万的富足计划，这本书已经建构了一个可以期待的理财计划，现在就看你要不要亲身体验。

拳击运动一直是好莱坞电影历久不衰的题材，这种一对一、几乎与人类生长历史共存的古老运动，经由编剧、导演与演员演技催化后，屡屡唤起观众含蕴细腻的热血情志。拳击题材被电影导演相中采用的原因不在于最后主角是否能够成功地击倒对手，而是在过程当中因为耐力与决心散发出来的感人勇气。

理财就像是一场拳击比赛。你应该依自己的个性选择适当的投资工具，就像你必须根据你的体重分级参加适合的比

赛；一个优秀的理财专员就像是教练一样在场中给你打气、给你建议；你的能力与经验是你出招的依据，去对抗由市场波动与物欲诱惑组成的敌人。这是一场考验耐心与毅力的比赛，而你的得分也将显示在记分牌上。

你似乎没有机会推托，也没有时间迟疑，这场拳击比赛是你一定得玩的游戏，因为你已经戴上手套走上台了！

35岁前要有钱

我收到最好的投资建议

掌握一生仅有一次的贫富逆转契机，接受财富管理专家给你的最好投资建议——先穷后富、理债理财，把握住这致富双关键，就能让你在往后数十年高枕无忧。

为什么是35岁，不是30岁？

1. 因为进入社会工作的年龄普遍往后延伸！
2. 因为社会的竞争越来越激烈，“三十而立”已快变成神话！
3. 因为“适婚年龄”和实际“结婚年龄”差距愈来愈大！
4. 因为30岁以前要想成家立业，只会加重自己的经济负担！

理财就像爬楼梯，请先站稳第一步，才能再走第二步！

财富管理专家曾志尧特创人生无忧魔术数字：“30、100、100”，只要先储蓄30万并养成储蓄的习惯之后，35岁准备好第一个100万，每年以8%的复利报酬率来累积财富；在40岁的时候再准备第二个100万，仍然以8%的复利报酬率来累积财富，任何人只要准备好这两个100万，就可以轻松享受富裕的退休生活。

责任编辑：汤伟武

责任美编：刘苏斌

装帧设计：罗志义



官方微博



官方微信

上架建议：经管理财

ISBN 978-7-5357-7742-2



9 787535 777423 >

定价：28.00元